

Hong-Kong est-elle devenue une place plus attractive, en termes de gestion de fortune, que la Suisse ?



Travail de Bachelor réalisé en vue de l'obtention du Bachelor HES

par :

François Kuan-Yi LAM

Conseiller au travail de Bachelor :

Vincent Pignon, Adjoint scientifique & professeur HES

Genève, le 17 août 2012

Haute École de Gestion de Genève (HEG-GE)

Filière Economie d'entreprise

Déclaration

Ce travail de Bachelor est réalisé dans le cadre de l'examen final de la Haute Ecole de Gestion de Genève, en vue de l'obtention du titre de Bachelor en Economie d'Entreprise. L'étudiant accepte, le cas échéant, la clause de confidentialité. L'utilisation des conclusions et recommandations formulées dans le travail de Bachelor, sans préjuger de leur valeur, n'engage ni la responsabilité de l'auteur, ni celle du conseiller au travail de Bachelor, du juré et de la HEG.

« J'atteste avoir réalisé seul le présent travail, sans avoir utilisé des sources autres que celles citées dans la bibliographie. »

Fait à Genève, le 17 août 2012

François Kuan-Yi Lam

Remerciements

En préambule à ce travail, je souhaite adresser mes remerciements les plus sincères aux personnes ayant contribué à la réalisation de ce travail personnel ainsi qu'à cette formidable année à la HEG.

Merci à toutes les personnes ayant accordé de leur temps pour mes entrevues et qui ont accepté de répondre à mes questions nécessaires à mon travail.

Je tiens à remercier particulièrement mon conseiller de travail, M. Pignon, qui s'est toujours montré à l'écoute et très disponible tout au long de la réalisation de ce travail.

De plus, c'est en partie grâce à M. Pignon, qui a soigneusement orienté mon analyse sur la gestion de fortune, que j'ai pu décrocher le poste de GTP au sein d'UBS dans la gestion de fortune avec la clientèle privée Brésilienne. Je vais pouvoir y pratiquer le portugais qui est une des mes langues maternelle et de mettre en avant mon savoir acquis à travers ce travail de recherche.

Merci à ma famille et à mes amis de m'avoir apporté le soutien durant tout mon cursus scolaire à la HEG.

Enfin, je n'oublie pas ma copine, Anha, d'abord pour son soutien et puis sa contribution lors de la relecture et correction du travail.

Sommaire

Hong-Kong comme centre mondial de la finance et n°1 de la gestion de fortune ? Une idée qui semblait bien peu probable il y a encore quelques décennies. Et pourtant depuis 2011, Hong-Kong figure bien à la première place de l'index du WEF comme place financière mondiale.

Mais qu'en est-il de la gestion de fortune ? A ce jour, la première place est actuellement occupée par la Suisse. Le pays règne en maître, avec ses 27% de part sur ce marché très lucratif, soutenu en partie par le savoir-faire suisse ainsi que par son secret bancaire.

Cependant, depuis la crise de la dette souveraine qui s'est accéléré en 2010 et à cause des dommages collatéraux engendrés par crise des subprimes en 2008, les gouvernements ont agi de sorte à renflouer un maximum les caisses de leurs pays. Un des terrains de jeu favori de ces gouvernements est bien évidemment la chasse à l'évasion fiscale.

C'est pourquoi depuis, certains gouvernements se sont engagés dans des discussions musclées avec divers paradis fiscaux pour rétablir une transparence à base de ratifications d'accords-échanges de données. Ceci est la raison principale pour laquelle le secret bancaire suisse est dans la tourmente à ce jour.

À cause de cette désormais crise du secret bancaire, la Suisse voit son activité de gestion de fortune stagner à cause de l'issue encore incertaine du conflit. Tandis que pendant ce temps, de l'autre côté du globe, à Hong-Kong, cette même industrie poursuit sa croissance.

Ce mémoire traitera, dans un premier temps, du secret bancaire en tant que critère dans le processus de sélection d'un établissement de gestion de fortune par les clients. Puis, un état des lieux en ce qui concerne la répartition et la taille du marché de la gestion fortune mondiale. Pour finir, sous forme d'analyse comparative entre Hong-Kong et Genève, à partir de critères préalablement définis, une synthèse concernant l'attractivité des deux villes pour l'activité de gestion de fortune.

Table des matières

Déclaration.....	i
Remerciements	ii
Sommaire.....	iii
Table des matières.....	iv
Liste des Tableaux	vi
Liste des Figures.....	vi
1. Introduction.....	1
1.1 Axes de réflexion/hypothèses	1
1.2 Méthodologie	2
1.2.1 <i>Analyse de la situation actuelle.....</i>	<i>2</i>
1.2.2 <i>Analyse comparative & avis d'experts.....</i>	<i>2</i>
1.2.3 <i>Recommandations avec horizons temporels.....</i>	<i>3</i>
2. La gestion de fortune et le secret bancaire	3
2.1 Histoire et quelques faits	3
2.2 La gestion de fortune	4
2.2.1 <i>HNWI et UHNWI.....</i>	<i>4</i>
2.2.2 <i>Onshore et Offshore</i>	<i>5</i>
2.2.3 <i>Acteurs et relations d'affaires.....</i>	<i>5</i>
2.2.4 <i>La chaîne de valeur de la gestion de fortune</i>	<i>7</i>
2.3 Secret bancaire en Suisse	8
2.3.1 <i>Définition.....</i>	<i>8</i>
2.3.2 <i>Cadre réglementaire</i>	<i>8</i>
2.3.3 <i>Exceptions.....</i>	<i>9</i>
2.4 Secret bancaire à Hong-Kong.....	10
2.4.1 <i>Définition.....</i>	<i>10</i>
2.4.2 <i>Cadre réglementaire</i>	<i>10</i>
2.4.3 <i>Exceptions.....</i>	<i>11</i>
2.5 Les pressions sur le secret bancaire helvétique.....	12
2.5.1 <i>Changement dans l'industrie.....</i>	<i>14</i>
3. Situation actuelle de la fortune mondiale	16
3.1 Pays développés.....	16
3.1.1 <i>Situation actuelle</i>	<i>16</i>
3.1.2 <i>Projections.....</i>	<i>20</i>
3.1.3 <i>Profil type de la clientèle</i>	<i>21</i>
3.2 Pays émergents	22
3.2.1 <i>Situation actuelle</i>	<i>22</i>
3.2.2 <i>Projections.....</i>	<i>23</i>
3.2.3 <i>Profil type de la clientèle</i>	<i>24</i>
3.3 Répartition du marché offshore.....	25

4. Analyse comparative.....	28
4.1 Critères de comparaison.....	28
4.2 Gestion de fortune en Suisse, l'analyse selon les critères.....	30
4.2.1 <i>Secret bancaire.....</i>	30
4.2.2 <i>Stabilité de la place financière</i>	31
4.2.3 <i>Relation client - RM</i>	32
4.2.4 <i>Performance</i>	33
4.2.5 <i>Tarifs</i>	34
4.2.6 <i>Pentagone récapitulatif</i>	35
4.3 Gestion de fortune à Hong-Kong, l'analyse selon les critères	35
4.3.1 <i>Secret bancaire.....</i>	35
4.3.2 <i>Stabilité de la place financière</i>	36
4.3.3 <i>Relation client - RM</i>	37
4.3.4 <i>Performance</i>	39
4.3.5 <i>Tarifs</i>	40
4.3.6 <i>Pentagone récapitulatif</i>	41
5. Synthèse de l'analyse et recommandations.....	41
5.1 Synthèse	41
5.2 Quel avenir pour l'industrie et recommandations	44
Conclusion.....	49
Bibliographie	50
Annexe 1 Article 47 de la LB	54
Annexe 2 Article 26 du modèle OCDE.....	55
Annexe 3 Divers profils d'investissements selon le risque-rendement.....	56
Annexe 4 Extrait de l'étude MFS : La Suisse	57
Annexe 5 Extrait de l'étude MFS : Hong-Kong	58
Annexe 6 Progression des dépôts en Renminbi (RMB) à Hong-Kong	59

Liste des Tableaux

Tableau 1	Tableau récapitulatif des profils de clients	25
Tableau 2	Structure des frais	34
Tableau 3	Pentagone de la gestion de fortune en Suisse	35
Tableau 4	Pentagone de la gestion de fortune à Hong-Kong	41
Tableau 5	Pentagone récapitulatif	42

Liste des Figures

Figure 1	Chaîne de valeur de la gestion de fortune	7
Figure 2	Relocation des dépôts suite à l'initiative du G20	15
Figure 3	Situation de la fortune mondiale en 2012	17
Figure 4	HNWI dans le monde en 2011	18
Figure 5	Evolution de la fortune mondiale en 2011	19
Figure 6	Projection de la population UHNWI en 2016	21
Figure 7	Répartition de la fortune offshore	26
Figure 8	Critères de différenciation pour une banque	38

1. Introduction

Depuis longtemps, pour certains, parler du marché de la gestion de fortune « offshore » (voir point 2.2.2) est un synonyme d'évasion fiscale. Que l'on veuille ou non, cette expression a toujours été de pair avec ce marché. De plus, si les deux expressions collent si bien ensemble c'est que cela résulte d'un simple constat de la réalité et qu'il faut être crédule pour ne pas l'apercevoir.

Cependant, depuis que le système financier mondial a subi de plein fouet la crise des subprimes¹ qui a éclaté aux Etats-Unis en 2008, l'industrie de gestion de fortune est en train de changer. Pour comprendre ces changements qui sont actuellement en train de remodeler l'industrie il faut savoir qu'ils ont été orchestrés depuis que l'OCDE a décidé, après quelques sommets des pays du G20, de vouloir renflouer les caisses des états pour faire face aux déficits colossaux de ces derniers suite à la crise de 2008.

Dès lors, c'est suite aux pressions ainsi qu'aux menaces émises par l'OCDE que les divers paradis fiscaux dans le monde, parmi lesquels la Suisse figure en tête de liste, sont sommés de rétablir une certaine transparence et de participer à l'entraide fiscale internationale.

La Suisse dont la transparence financière n'est pas la plus opaque, comparé aux autres paradis fiscaux, est toutefois le pays qui a la plus grosse part du marché de la gestion de fortune offshore et est donc la cible principale de l'OCDE.

Depuis, la Suisse, qui a cédé à la pression, a ratifié et continue encore à négocier pays par pays des accords d'échange de données selon le modèle pratiqué par l'OCDE. Chaque accord signé fragilise toujours plus le secret bancaire, qui reste encore, mais pour combien de temps, un des critères pour lequel les clients choisissent de placer leur argent.

1.1 Axes de réflexion/hypothèses

L'objectif de ce mémoire est de répondre à certaines questions qui serviront à éclaircir et comprendre les changements que l'industrie de la gestion de fortune est en train de faire face. Le domaine étudié est donc celui de la gestion de fortune par le biais d'une analyse comparative.

¹ http://fr.wikipedia.org/wiki/Crise_des_subprimes

Le champ de l'analyse comparative repose principalement sur l'établissement de critères de sélection auxquels le client va s'appuyer lorsqu'il choisit le lieu géographique puis la banque dans laquelle il va déposer ses fonds. Les deux lieux sur lesquels portera l'analyse sont :

Genève qui est une place financière de grande réputation et qui possède une grande histoire dans le domaine bancaire grâce à son passé historique ainsi qu'à son célèbre secret bancaire. Cependant à cause des récentes polémiques avec le G20, la ville voit son principal atout fragilisé et sa réputation souillée.

De l'autre côté Hong-Kong qui fait partie des « Quatres Dragons² » asiatiques qui montent en puissance depuis 15 ans. La ville s'est tellement développée qu'elle a été élue n°1 de l'indice de développement économique du WEF³. Depuis déjà plus de 10 ans, les établissements bancaires locaux ont fortement fleuri et que les autres ne cessent de vouloir s'y implanter.

1.2 Méthodologie

Voici de façon sommaire, la méthodologie de travail que j'ai choisi d'appliquer.

1.2.1 Analyse de la situation actuelle

Dans la première partie du mémoire, se trouve une description de la situation historique ainsi que de la situation actuelle. Elle explique de manière brève les bases de la gestion de fortune et met en avant le lien entre la gestion de fortune et secret bancaire en tant que critère pour la clientèle fortunée. De plus, un état des lieux en ce qui concerne la répartition de la fortune, à travers le monde, est dressé.

1.2.2 Analyse comparative & avis d'experts

La deuxième partie pour laquelle il s'agit de l'analyse comparative à proprement dit, traitera de l'analyse de différents critères de comparaisons pertinents entre les deux villes. Ces critères ont été choisis à la suite de plusieurs entretiens, tant qu'à Genève et à Hong-Kong, avec des experts et professionnels du domaine. Ces derniers ont tous été enregistrés et disponible à l'écoute dans le CD fourni en annexe au mémoire.

² http://fr.wikipedia.org/wiki/Quatre_dragons_asiatiques

³ http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2011.pdf

1.2.3 Recommandations avec horizons temporels

La dernière partie conclura sur la synthèse de l'analyse comparative et déterminera ce qui se fait de mieux, dans quelle ville et avec quel horizon temporel l'industrie de la gestion de fortune est plus attractive. De plus, quelques recommandations seront énoncées ainsi qu'un profil de client-type pour chaque ville sera déterminé.

2. La gestion de fortune et le secret bancaire

2.1 Histoire et quelques faits

La place financière genevoise, a vu naître ses premières banques privées à la fin du 18^{ème} siècle. La raison principale est dû au fait qu'avec la réforme au 16^{ème} siècle et l'émergence du calvinisme, des protestants persécutés de l'Europe entière ont afflué à Genève, qui en était un peu la capitale, afin d'y trouver refuge. Parmi ces persécutés, se trouvaient déjà quelques banquiers qui par la suite ont mis à exécution leur savoir-faire. Dès lors, quelques premiers établissements de banquiers privés ont vu le jour. Ces premiers établissements étaient totalement dévoués à la clientèle fortunée de l'époque et très peu accessible par la clientèle moyenne. Les principales appartenaient à des grandes familles renommées telles que Pictet, Mirabaud et Lombard Odier qui sont toujours en pleine activité aujourd'hui.

L'industrie qui a entre-temps pris de l'importance grâce à l'essor de la révolution industrielle va connaître un tournant important avec l'introduction de la loi sur les banques en 1934. Cette dernière redéfinit, dans le cadre des activités bancaires sur tout le territoire helvétique, le secret professionnel sous la forme de secret bancaire et inclut une clause pénale en cas de violation de celui-ci.

Accueillie de manière réticente par les banquiers en 1934, cet aspect de la loi sur les banques combiné au savoir-faire suisse va s'avérer être le fer de lance de l'activité bancaire en suisse, dans les années qui suivront, ce qui lui permettra d'attirer un grand nombre de clients internationaux et de la placer sur toit de la gestion de fortune au niveau mondial et ceci jusqu'au début du 21^{ème} siècle.

De l'autre côté du globe, à Hong-Kong, la ville qui porte le nom de « port parfumé » en chinois, vient d'être colonisé par les anglais (1842) et mettra du temps avant de voir son activité économique s'envoler. Car c'est au milieu du 20^{ème} siècle que la ville, qui vit principalement grâce aux échanges économiques de la ville portuaire, voit ses premières activités commerciales locales et gratte-ciels naître. La première banque de la ville est HSBC, qui s'installe en 1865, et finance principalement le commerce

portuaire entre Hong-Kong et Shanghai mais n'exerce point dans la gestion de fortune. Les premières implantations de banques étrangères à but d'extension de leurs activités bancaires remontent à la fin des années 1960.

L'activité de gestion de fortune prend donc forme au début des années '70. Certes, elle émane principalement d'établissements étrangers mais HSBC, qui débute en 1988, dans le domaine du private banking cherche à obtenir aussi, tant bien que mal, sa part du gâteau.

Comparé à Genève, ce qui se fait à Hong-Kong, en matière de gestion de fortune semble assez récent, mais ce n'est pas pour autant qu'il faut penser qu'Hong-Kong est à la traîne, au contraire, tous les professionnels l'appellent comme la nouvelle étoile montante de l'industrie.

De plus depuis la crise des subprimes aux USA, qui ont profondément impacté le monde bancaire mondial, c'est toute cette industrie, qui est actuellement sous les projecteurs des États du monde entier, qui s'apprête à subir des changements qui vont remodeler le visage de la gestion de fortune.

2.2 La gestion de fortune

Ce point traite des bases de la gestion de fortune. Les différents acronymes et termes y sont expliqués afin d'avoir les outils de base qui permettront de comprendre la suite de l'analyse sur le sujet.

2.2.1 HNWI et UHNWI

Dans le domaine des banques privées, il existe principalement 2 acronymes pour qualifier un client qui dépose sa fortune au sein d'un établissement. Le premier est « HNWI » qui signifie High Net Worth Individual et caractérise un client qui possède au moins 1 million dollars US d'actifs (cash, actions, biens immobiliers ou divers actifs financiers) à gérer ou investir. Le deuxième « UHNWI » est l'ajout du mot « Ultra » dans l'acronyme HNWI et représente toutes les personnes ayant plus de 50 millions USD d'actifs à gérer ou investir. A noter que le seuil de des UHNWI dépend des établissements et varie en général de 30 à 50 millions dollars US.

En complément, il existe aussi un autre type de clientèle qualifiée de « Retail Banking » qui représente la clientèle qui apporte moins d'1 million dollars US d'actifs. Cependant, je ne traiterai pas de cette catégorie de clientèle dans mon travail étant donné que tous les établissements bancaires n'acceptent pas forcément cette clientèle-là et qu'il s'agit uniquement de gestion « onshore ».

Ces différenciations entre clientèle existent car elles demandent en général une toute autre approche de type de gestion ainsi qu'une structure de frais différente. Bien évidemment, il est beaucoup plus intéressant pour les banques d'avoir des clients de type UHNWI. La somme totale d'argent apportés par plusieurs clients dans un établissement porte l'acronyme d'**AUM** pour Assets Under Management ou actifs sous gestions.

2.2.2 Onshore et Offshore

Deux autres termes aussi importants, toujours en relation avec la clientèle, sont la gestion onshore et offshore.

Le premier terme signifie que le client dépositaire habite le même pays où sied la banque. Par exemple, pour un établissement bancaire, établi à Genève, qui reçoit les dépôts d'un client qui habite aussi Genève et qui y déclare ses revenus est une gestion considérée comme onshore.

Le deuxième terme, offshore, quant à lui désigne un client dépositaire qui réside à l'étranger. Il dépose ses avoirs dans un pays où il n'est pas considéré comme un résident ou un domicile imposable. Par exemple, une banque qui sied à Genève mais qui reçoit les dépôts d'un client qui habite à l'étranger et qui déclare ses impôts dans son propre pays de résidence.

Depuis longtemps déjà le terme, offshore, a souvent été associé avec évasion fiscale et blanchiment d'argent. Ceci car en général, dans ces pays, qui accueillent des établissements bancaires pratiquant de la gestion offshore, il n'y a pas de lois qui obligent le client à prouver que ses avoirs sont bels et biens déclarés à l'administration fiscale de son pays. Cependant on peut y avoir certaines autorégulations que les banques s'engagent à respecter, tel que la signature d'un document de décharge ou de présenter (selon les établissements) une attestation de paiement d'impôts sur les avoirs à déposer.

2.2.3 Acteurs et relations d'affaires

La gestion de fortune est, pour un grand nombre de banques, le cœur de métier de la banque. Certaines banques sont spécialisées uniquement dans ce segment-là de l'industrie. Au niveau organisationnel, le métier en soi est représenté en général dans les départements « Private Banking » ou « Wealth Management ».

En ce qui concerne les acteurs de ce domaine, voici une liste des plus importants.

Le client : Sans l'épargne du client, la banque ne peut pas faire des affaires. Comme expliqué précédemment, il peut être un HNWI ou UHNWI. Plus souvent de type offshore, les clients onshore ont aussi leur importance. Il va exprimer au banquier ses besoins ou objectifs d'investissement afin d'établir par la suite une relation d'affaire.

Le banquier : Il porte plusieurs intitulés selon les établissements, mais celui qui ressort le plus souvent est Relationship Manager (RM). D'autres banques l'appellent Customer Relationship Manager (CRM), Line Manager (LM) ou encore Client Advisor (CA). Il est l'interlocuteur direct lorsque le client entre en contact avec la banque. Il est au service de ce dernier et selon les banques son champ d'interaction peut varier. Il est responsable d'identifier le profil de risque du client ainsi que ses besoins concernant sa fortune.

Le Compliance : Ce département, relativement nouveau par rapport au métier de la gestion de fortune, est là pour diminuer les risques pris par les établissements lors qu'ils acceptent les avoirs d'un client. Avant de pouvoir ouvrir un compte au sein de la banque, des employés du Compliance vont rencontrer le client et lui poser une batterie de questions afin de déterminer si le client ne comporte pas un risque d'image pour la banque. Cette opération s'appelle « Due dilligence » ou « Know-Your-Client » (KYC) au sein de la banque. Sa fonction a été renforcée, depuis les attentats de septembre 2001 à New York, pour la lutte contre le financement du terrorisme ainsi que le blanchiment d'argent et évasion fiscale.

L'Asset Management : Lorsque la relation d'affaire est définie avec le client et qu'il s'agit d'un mandat de gestion discrétionnaire, le département Private Banking fera appel à l'Asset Management pour lui transmettre le mandat. Le département gèrera l'entier du portefeuille du client pour le compte du RM. Ce département reflète souvent la politique d'investissement de l'établissement. Il conciliera les besoins du client selon son profil risque établi au préalable par le RM.

Pour de ce qui est des relations d'affaires, on en dénombre 3 types différents.

Exécution : Dans cette relation d'affaire, le client ouvre un compte au sein de la banque, y dépose une partie ou la totalité de sa fortune et gère de manière autonome son portefeuille. La seule relation entre le client et la banque réside dans la demande d'exécution d'un ordre boursier du client. La banque s'engage alors à exécuter l'ordre dans les meilleurs délais.

Le mandat conseil : Dans ce cadre, la relation d'affaire se définit par des conseils sur les différentes manières ou stratégies d'investissement que la banque propose par le

biais du RM au client. Les conseils sont en fonction du profil de risque du client, de ses objectifs et des solutions proposées par la banque. Mais cela sera toujours le client qui prend les décisions finales concernant son portefeuille. Ce type de relation s'appelle aussi le mandat assisté ou investment advisory. Pour satisfaire du mieux que possible aux demandes du client, le RM peut parfois faire appel à des conseils internes du département Asset Management.

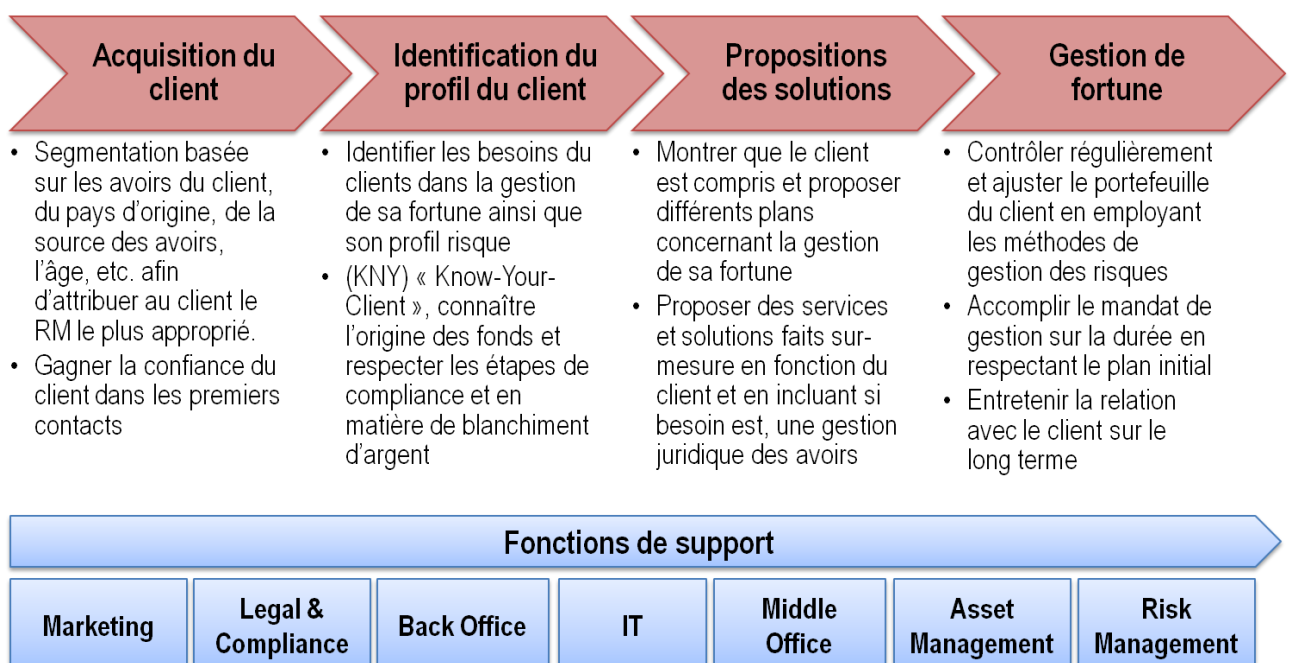
Le mandat discrétionnaire : Ce mandat, préféré de toutes les banques, permet un total contrôle de la fortune du client. Le RM va transmettre le mandat au département Asset Management qui se chargera de la structure et méthode d'investissement, toujours en fonction du profil risque du client. Le RM fixera les objectifs que la banque devra atteindre en termes de performance. Le contact avec le client s'effectue à sa demande lorsqu'il désire connaître la situation actuelle du portefeuille ou lors de compte-rendu annuels

2.2.4 La chaîne de valeur de la gestion de fortune

Enfin, pour clôturer le point sur la gestion de fortune, voici un aperçu du fonctionnement de l'activité de gestion de fortune. Elle est caractérisée sous forme de chaîne de valeur qui nous permet de prendre conscience de l'importance de la coordination du cœur de métier des banques privées. (Figure n°1)

Figure 1 :

Chaîne de valeur de la gestion de fortune



Source : Adapté de l'étude de Capgemini (2012)

2.3 Secret bancaire en Suisse

2.3.1 Définition

Le secret bancaire en Suisse est avant tout, au même titre que le secret tenu par les membres de certains corps de métiers tel que les médecins et avocats ou prêtres, un secret professionnel. En Suisse, il repose fondamentalement sur la protection de la sphère privée, un principe qui fait partie intégrante des droits élémentaires des hommes que la confédération reconnaît intégralement. Néanmoins, il possède son propre article de loi détaillé dans le point 2.3.2.

Dans le cas de la banque, le secret bancaire est un élément fondamental dans la relation entre une banque et son client, parce que le compte du client contient des informations concernant sa « *sphère privée économique* »⁴ et donc par conséquent révélateur d'information sur sa vie privée.

Son fonctionnement est simple, il faut savoir que c'est le client qui est maître et unique bénéficiaire du secret. C'est donc à lui seul qu'appartient le choix de l'étendue du degré de discrétion qu'il souhaite voir être appliqué concernant son cas.

Les banquiers ont donc pour obligation de respecter ce secret dans les relations avec la clientèle. Ils leur est donc formellement interdit de divulguer des informations à des tiers non autorisés des informations concernant leurs clients, sous peine de se voir infliger une sanction pénale décrite dans le point suivant.

2.3.2 Cadre réglementaire

Comme expliqué, le secret bancaire découle du secret professionnel, néanmoins il possède son propre article de loi appliqué exclusivement au domaine bancaire. Il a été inscrit dans la loi fédérale sur les banques et caisses d'épargne (LB) le 8 novembre 1934 qui est entrée en vigueur le 1^{er} mars 1935⁵. Le paragraphe concerné est l'article 47 dans son intégralité (**annexe 1**).

L'article prévoit donc, en cas de violation : une peine d'emprisonnement de 3 ans au maximum ou une amende pécuniaire si l'employé a violé intentionnellement le secret. Soit uniquement l'amende pécuniaire s'élevant à 250'000 CHF maximum si la faute est non intentionnelle.

⁴ Terme repris du « Le secret bancaire » de Sylvain Besson, Genève, 2009.

⁵ http://www.admin.ch/ch/f/rs/952_0/a47.html

Le secret bancaire est donc à prendre sérieusement en considération par les employés car ils sont pénalement punissables sans compter qu'après la faute ils perdent, tout naturellement, leur emploi.

2.3.3 Exceptions

Il faut savoir que malgré la robustesse voulue du secret bancaire, il existe quelques exceptions sur la levée de ce dernier. La seule entité possédant le droit de demander des informations détenues par les institutions bancaires est la Commission Fédérale des Banques qui n'est d'autre que la l'autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA). L'administration fiscale suisse, elle-même, n'est pas autorisée à demander des informations (contrairement en France, par exemple), même en cas de soupçons fondés.

Pour une personne résidant en Suisse ayant des avoirs dans une banque en Suisse (onshore), la levée du secret bancaire s'effectue uniquement s'il y a une fraude fiscale avérée, dans le cas d'un faux dans les titres (émission de documents erronés à des fins d'évasion fiscales) par exemple. La fraude fiscale est définie par l'article 186 de la loi fédérale sur l'impôt direct (LIFD). Dans le cas d'une soustraction fiscale, article 175 de la LIFD, caractérisée par une omission de déclarer une partie de la fortune, cela ne suffit pas une justification de la levée du secret bancaire par la FINMA.

Pour une personne résidant à l'étranger ayant des avoirs dans une banque en suisse (offshore), la distinction entre fraude fiscale et soustraction fiscale a été abolie le 13 mars 2009 avec l'adoption des standards de l'OCDE par la confédération. Donc les levées du secret bancaire se font au cas par cas selon des demandes précises et légitimes conformes à l'article 26 du modèle OCDE de convention sur le revenu et le capital⁶ (**annexe 2**). Bien entendu, il est dès lors indispensable qu'une convention de double imposition (CDI) ait été ratifiée entre les 2 pays au préalable.

Pour les autres cas, par exemple lorsque les fonds sont le fruit d'activités illicites et à des fins de blanchiment d'argent ou de financement du terrorisme, la levée du secret peut être prononcée uniquement par un juge. Mais pour cela, il faut que l'employé de banque, une fois son devoir de diligence effectué selon les règles, ait des soupçons fondés qu'il va rapporter au « Bureau de communication en matière de blanchiment d'argent⁷ » (Money Laundering Reporting Office Switzerland). C'est suite à cette

⁶ http://www.oecd.org/document/34/0,3746,fr_2649_33747_33614242_1_1_1_1,00&&en-USS_01DBC.html

⁷ <http://www.fedpol.admin.ch/fedpol/fr/home/themen/kriminalitaet/geldwaescherei.html>

communication que le bureau va lancer une procédure de gel des avoirs ainsi qu'une enquête sur les soupçons. S'ils se confirment, la levée du secret est prononcée par un juge et une procédure pénale est lancée.

2.4 Secret bancaire à Hong-Kong

2.4.1 Définition

Pour commencer, il faut savoir qu'Hong-Kong ne possède pas de secret bancaire formellement établie dans ses lois. Mais à l'instar de la Suisse, la ville applique en vigueur une ordonnance sur la protection des données personnelles, que l'on peut traduire par une protection sur la sphère privée. L'ordonnance rentre en compte lorsque des données émanant de la vie privée de la personne sont communiqués à un tiers dans le cadre professionnel.

Les départements de compliance des établissements bancaires à Hong-Kong s'appuient sur cette ordonnance « Personal Data (Privacy) Ordinance », pour faire valoir leur devoir de discrétion comme étant un critère de qualité dans leurs relations avec le client.

L'ordonnance se veut simple et large à l'inverse du secret bancaire Suisse, qui lui est obligatoire et très clair pour tous les établissements ayant obtenus la licence bancaire. C'est d'ailleurs ce qui fait l'une des forces d'Hong-Kong, car en complément de cette présente ordonnance, la confidentialité bancaire est principalement régie par l'établissement bancaire lui-même. En effet, chaque grande banque internationale, se doit de respecter une confidentialité envers chaque client qui découle du secret professionnel. L'établissement importe donc en quelques sortes, son propre degré de confidentialité envers les tierces parties.

Bien sûr, le non-respect de l'ordonnance est punissable comme expliqué dans le point suivant 2.4.2. De plus, il existe aussi des exceptions qui permettent la levée de cette confidentialité.

2.4.2 Cadre réglementaire

L'ordonnance n'étant pas une loi comparable au secret bancaire, elle n'en demeure pas moins très respectée à Hong-Kong et agit tout aussi bien que le secret bancaire en termes de confidentialité bancaire. Les textes se référant à l'application de l'ordonnance se situent dans « The Ordinance » sous le chapitre 486 « Personal Data

(Privacy) Ordinance⁸ ». Les textes agissent pour la protection de la sphère privée du client et donc toutes les données émanant de transactions, d'informations, etc. obtenues à travers la relation qu'entretien l'établissement avec son client, ne doivent pas être divulgué.

L'ordonnance prévoit, en cas de violation des textes, une amende de 10'000 Hong-Kong dollars ainsi qu'une peine privative de liberté de 6 mois. En cas de récidive, le ou la fautif-ve, se verra enfermé cette fois pour 2 ans et recevra une amende de 50'000 Hong-Kong dollars. Les textes de l'ordonnance étant relativement longs, vous ne les trouverez pas en annexe du travail mais un lien en bas de page vous y conduira directement sur le site officiel.

2.4.3 Exceptions

L'ordonnance prévoit aussi donc une levée du secret professionnel dans 4 cas uniquement.

- 1) Lorsque le client en fait la demande expresse
- 2) Lorsque la divulgation est demandée par la loi
- 3) Lorsque le devoir envers le peuple le requiert
- 4) Lorsque les intérêts (financiers) de la banque requièrent la divulgation

Dans le cas 3, il s'agit de situations dans lesquelles, la banque, face à un danger potentiel qui pourrait avoir des répercussions qui pourraient peser sur la sécurité du pays, doit divulguer des informations. Ceci pour protéger le pays (en temps de guerre par exemple), dans le cas d'un client qui financerait l'ennemi adverse ou dans le cas de la lutte contre le terrorisme.

Pour le cas 4, la banque peut défendre son intérêt financier dans le cas par exemple, un client qui aurait un découvert d'un certain montant sur son compte et qui n'a pas été remboursé après plusieurs sommations de la banque. Dès lors l'établissement bancaire engage une procédure judiciaire et pendant la durée de celle-ci les détails du propriétaire du compte ainsi que le montant exigé sont donnés par la banque à la justice via un document officiel. Ce document est un document disponible au public sur demande.

⁸ <http://www.pcpd.org.hk/english/ordinance/ordfull.html>

2.5 Les pressions sur le secret bancaire helvétique

L'entrée en vigueur de la loi sur les banques en suisse, en 1935, a fait couler beaucoup d'encre et a animé un nombre incalculable de polémiques. En effet, même si son champ d'application était principalement à caractère de protection de la clientèle privée, il va de soi qu'elle n'en demeurait pas moins une nouvelle opportunité pour les criminels cherchant à blanchir l'argent « sale » et pour les clients cherchant à frauder le fisc.

En 78 ans d'existence, le secret bancaire a été mis sous pression à plusieurs reprises. Des pressions qui n'ont jamais été sans conséquences sur le secret bancaire puisque c'est à travers celles-ci qu'il a le visage que l'on connaît de lui aujourd'hui. Voici notamment quelques-unes des plus importantes qui ont marqué à jamais le secteur bancaire suisse.

La deuxième guerre mondiale achevée, les Alliés vont mettre sous pression le secret bancaire en 1946 grâce à l'accord de Washington⁹. Cet accord a été ratifié dans le but d'identifier les fonds allemands, acquis illégalement pendant cette guerre, notamment l'or, volé par le régime lors de l'occupation des pays tels que la France mais aussi provenant des exécutions massives de juifs, qui serait encore dans les comptes allemands des banques Suisses. Cet accord fut un des premiers forçant les banques suisses de lever le secret bancaire, même si toutefois il aurait été difficile, par la Suisse, de défendre le contraire (protéger les intérêts de l'Allemagne).

Le premier scandale concernant l'utilisation du secret bancaire afin de frauder le fisc remonte au printemps 1977. On le nomme le scandale de Chiasso car il touche un grand nombre de clients italiens (voulant frauder le fisc italien) qui faisaient appel à une structure fiscale montée de toutes pièces par une succursale du Credit Suisse se situant à Chiasso en région suisse italienne. Dans cette affaire, il n'y eut point de levée du secret bancaire mais c'est son champ d'action qui est très critiqué et annoncé comme une porte ouverte à la fraude fiscale. Alors les banques suisses, qui savent bel et bien que le secret bancaire est devenu un critère important pour les clients voulant déposer leur argent en Suisse, vont choisir de s'autoréguler en instaurant les premières conventions de diligence (contrôle de l'origine des fonds et du but de l'ouverture du compte en Suisse).

⁹ http://www.admin.ch/ch/f/rs/0_982_1/index.html

Dans les années '90, les banques suisses continuent de subir les critiques concernant le comportement trop laxiste de ces derniers sur le blanchiment d'argent car notamment suite à la chute de la célèbre organisation criminelle italienne nommée « Pizza Connection » on découvre que celle-ci avait des comptes au sein de banques suisses et y profitait pour blanchir leurs revenus. Pour calmer la colère grandissante des Etats-Unis et de l'Europe, découlant de l'affaire de la Pizza Connection, la Suisse décida d'instaurer une loi contre le blanchiment d'argent en 1998 afin d'éviter de toucher au secret bancaire.

Pour revenir un peu sur une actualité plus proche, les différents exemples historiques, cités dessus, ne sont rien en termes de pression que la Suisse et son domaine bancaire a subit ces 4 dernières années.

Cela débute donc avec l'importante crise des subprimes, qui éclate, en plein été 2008, au Etats-Unis d'Amérique. Cette crise, comme nous le savons, a été l'élément déclencheur dans la crise bancaire durant l'automne 2008. Elle a provoqué la contraction des liquidités sur le marché interbancaire international à cause du manque de confiance que celles-ci avaient les unes envers les autres. De nombreuses banques sont tombées dans le gouffre de la faille suite à cela et un grand nombre d'entre-elles auraient aussi disparu si les gouvernements n'avaient pas pris la décision d'aider en refinançant les banques à l'aide de plan de sauvetage à hauteur de plusieurs milliards de dollars.

Mais bien sûr, les plans de sauvetage des gouvernements sont coûteux et doivent être aussi à leur tour financés et bien entendu par les revenus des gouvernements. Alors afin de renflouer les caisses des gouvernements l'option d'augmenter uniquement les impôts des contribuables serait un choix très fâcheux déboutant très certainement sur la colère de la population. C'est donc en se serrant la ceinture et en partant à la chasse à l'évasion fiscale contre les paradis fiscaux que les gouvernements ont pensé pouvoir augmenter leurs revenus.

C'est alors débute un bras de fer entre la Suisse et les nombreux gouvernements formant le G20. D'un côté la Suisse qui se bat pour ses valeurs ainsi que sa dignité et de l'autre les gouvernements cherchant à renflouer les caisses le plus vite possible. Le choix d'affronter la Suisse, pour le G20, est stratégique, car pour eux, si elle tombe, les autres paradis fiscaux ne pourront pas se protéger en pointant du doigt la Suisse.

Un premier avertissement se fait entendre sous forme d'inscription de la Suisse sur une liste dite « grise » sur laquelle figure tous les pays les états sont fiscalement non coopératifs dans cette entraide de la lutte contre l'évasion fiscale. S'en suit donc à cette annonce de nombreux sommets et discussions entre diplomates suisses et représentants de l'OCDE.

La suite, nous la connaissons tous, la Suisse décide de ratifier les accords de l'OCDE en matière d'entraide fiscale et de s'y conformer dans les années à venir comme expliqué précédemment dans le chapitre du secret bancaire sous le point 2.2.3

2.5.1 *Changement dans l'industrie*

Avec toutes ces pressions qu'il a subit et continue de subir depuis son apparition, le secret bancaire est aujourd'hui, plus que jamais, dans la tourmente. Il fait face actuellement à un prolongement d'événements qui sont sur le point de changer cette industrie. Certains professionnels parle déjà de la mort du secret bancaire, tandis que d'autre disent qu'il est passé à travers le pire et que les beaux jours sont devant.

Ce qu'il faut retenir de ce premier chapitre de mon travail, est que jusqu'en 2008 le secret bancaire était un critère de poids lorsqu'il s'agissait de vouloir déposer une partie de sa fortune dans un compte en Suisse.

Mais depuis le différent entre le G20 et cette dernière, la Suisse continue de ratifier les conventions de double imposition (CDI), les uns après les autres. Pour les personnes qui souhaitent utiliser le secret bancaire à l'insu de leur fisc, cela est devenu désormais plus risqué car si le pays d'origine du client a des soupçons il lui sera assez facile par la suite de demander la levée du secret bancaire avec des preuves et une procédure judiciaire à l'appui.

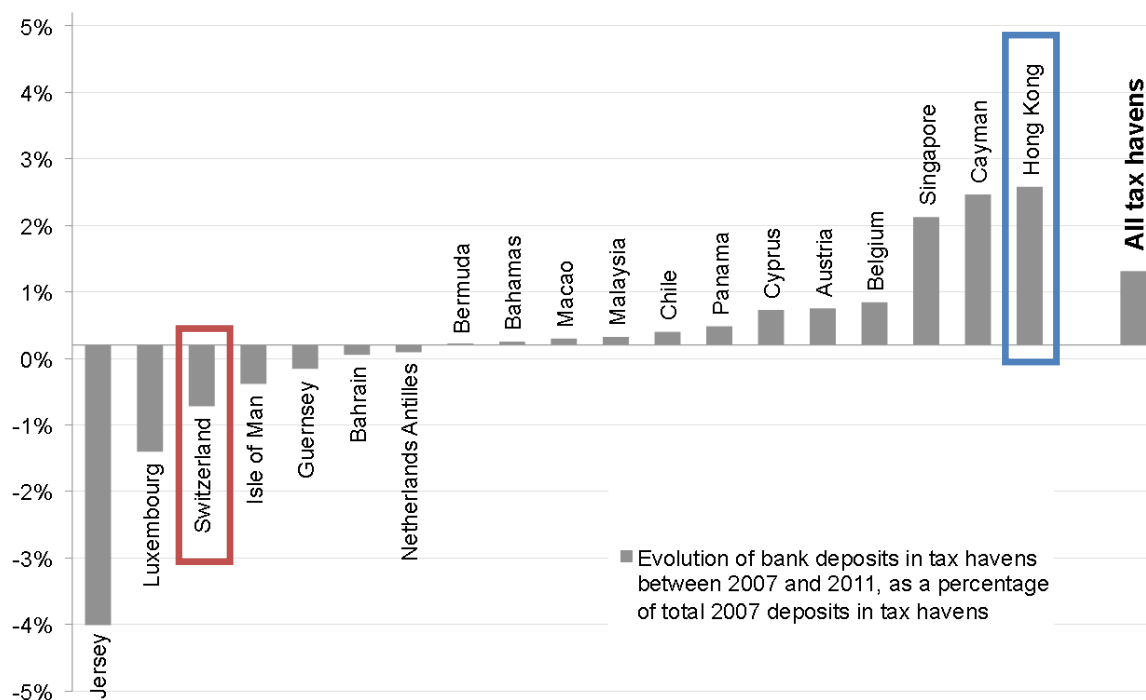
En complément, les grands établissements bancaires, dotés d'un département compliance, exécutent de plus en plus leur devoir de diligence de manière plus stricte. Cela signifie que les banquiers se renseignent de manière plus approfondie sur la provenance des fonds avec une pelleté de documents à signer pour le client attestant qu'il déclare l'entier de ses avoirs et qu'ils ne proviennent pas de fins criminelles. Si le client refuse de les signer la banque refuse en général l'ouverture du compte de peur d'être à leur tour entraîné dans la polémique actuelle pouvant avoir des conséquences directes sur l'image de l'établissement.

Bien évidemment, il reste toujours les clients pour lesquels le secret bancaire n'est pas un critère de poids dans le choix de la place financière et pour ceux-là, que le secret bancaire subsiste ou disparaisse, cela leur est indifférent.

Mais pour ceux, à qui le secret bancaire est un critère important, quels que soit leurs raisons, on peut constater que depuis que la Suisse est sous les feux des projecteurs, il s'est organisé une certaine relocalisation des fonds déposés entre paradis fiscaux. Cette relocalisation, bien qu'elle peut paraître modeste, montre une tendance qui se dessine et qui semble s'accélérer.

Figure 2 :

Relocation des dépôts suite à l'initiative du G20



Source : Johannesen et Zucman (2012)

Comme on peut le constater dans la figure n°2, élaborée par les doctorants Niels Johannesen et Gabriel Zucman dans le cadre de leur étude¹⁰ (Paris School of Economics), sur la fin éventuelle du secret bancaire, la Suisse se retrouve dans la partie négative du tableau. Les pourcentages sont des moyennes par annuelles qui s'étalent sur les périodes de 2007 à 2011. La Suisse a perdu en moyenne presque 1%, chaque année, des nouveaux AUM des banques depuis les nouvelles ratifications de CDI. Tandis que de l'autre côté Hong-Kong gagnait 2.5% en plus sur les nouveaux AUM des établissements. Ceci montre clairement que l'initiative organisée par le G20 sur les paradis fiscaux a réellement eut un impact sur les nouveaux clients voulant déposer leurs avoirs en Suisse. L'étude s'arrête en 2011 et n'inclut pas les modifications effectuées avec le Royaume-Uni ainsi que les nouveaux accords signés avec la Turquie, l'Autriche et l'Allemagne lors du premier semestre 2012. Ce qui veut

¹⁰ N.Johannesen, G.Zucman, « *The end of bank secrecy ?* », Paris, 2012.

signifier, très probablement, que le pourcentage négatif donné, pour la Suisse, par l'étude aurait été plus élevé si l'on devait y ajouter aussi l'année 2012 dans les calculs des deux doctorants.

Depuis un grand nombre d'années, la place financière genevoise est connue pour son grand nombre de banques, arborant un savoir-faire pour lequel combiné au secret bancaire et à la stabilité politique du pays, a été une place privilégiée par toutes les grandes fortunes de ce monde. Désormais une page est sur le point de se tourner et les perspectives de l'industrie de la gestion de fortune en suisse semblent mauvaises. Car en plus des scandales qu'elle fait face, la Suisse doit aussi faire face à la concurrence émanant de Singapour et d'Hong-Kong. La Suisse gardera-t-elle sa place de leader ? Réponse dans la partie synthèse de ce travail.

3. Situation actuelle de la fortune mondiale

A travers ce chapitre, se trouve un aperçu de la situation actuelle de la répartition de la fortune à travers le monde ainsi que quelques projections pour un avenir proche. Les données suivantes serviront pour la suite du travail et permettent d'avoir une idée de la taille du marché de la gestion de fortune.

Une distinction a été faite entre pays déjà développés et pays émergents afin de comprendre et de mesurer quelles sont les opportunités à venir avec une vue segmentée. Les données et tableaux sont principalement tirés d'études annuelles effectuées par des grands groupes tels que The Boston Consulting Group, PricewaterhouseCoopers, Capgemini ou de rapports de banques privées.

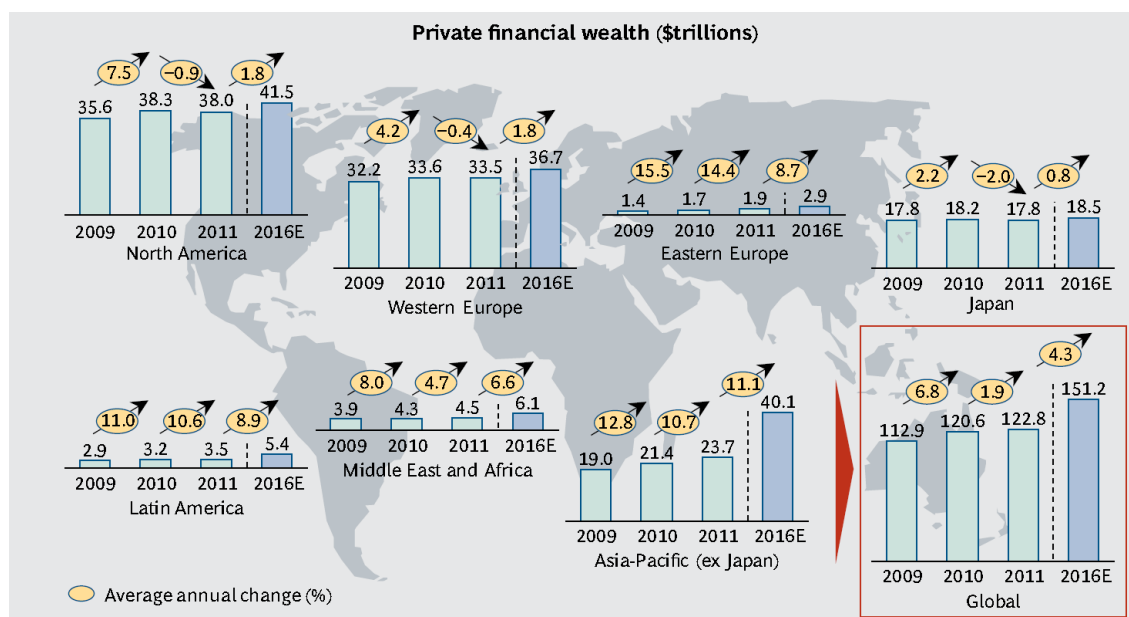
3.1 Pays développés

Le premier point de ce chapitre traite de la répartition de la fortune mondiale dans les pays développés c'est-à-dire tous ceux qui ne sont pas considérés comme pays émergent. Parmi ces pays considérés comme tels figurent tous ceux des continents d'Amérique du nord et Europe de l'ouest ainsi que le Japon.

3.1.1 Situation actuelle

Le montant de la fortune combinée de tous ces pays s'est élevé, pour l'année 2011, à environ 89 mille milliards soit 89 trillions de dollars US. Ce qui représente environ 73% de la fortune mondiale qui s'élève à 122.8 trillions de dollars US. La figure n°3 représente l'état actuel de la fortune mondiale à travers le monde entier et sa croissance.

Figure 3 :
Situation de la fortune mondiale en 2012



Source : The Boston Consulting Group (2012)

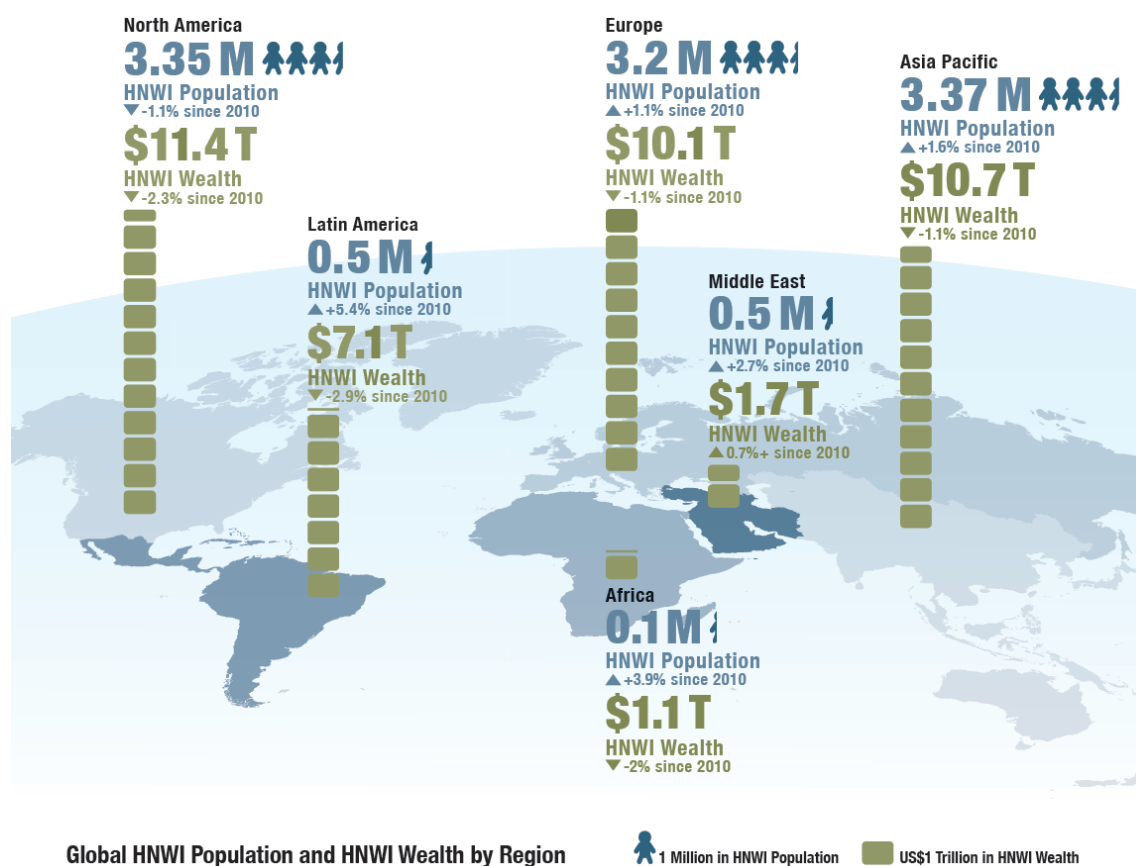
Parmi les pays les plus fortunés de ces pays, nous trouvons l'Amérique du nord avec 38 trillions de dollars US, qui contient, bien évidemment, les Etats-Unis qui est le pays qui recense le plus de personnes fortunées au monde. Viens ensuite l'Europe de l'ouest qui avec tous ses pays arrive à un total de 33.5 trillions de dollars US. Pour finir viens le Japon, avec 17.8 trillions, qui représente le seul pays asiatique considéré comme développé.

Afin d'affiner un peu plus la taille du marché de la gestion de fortune, il arrive souvent que l'étude de marché se focalise uniquement sur les HNWI (disposant de plus d'un million qui sont potentiellement plus candidats à être client de la banque. Car en effet dans l'industrie de la gestion de fortune, comme nous le verrons plus loin dans ce travail, les clients disposant moins de l'équivalent d'un million de dollars US ne sont pas tous acceptés dans un établissement. La figure n°4 illustre cet affinage. Les données regroupent uniquement les HNWI.

En ce qui leur concerne, nous assistons depuis le début de cette année 2012, à un changement démographique. En effet, le continent nord Américain n'est plus celui qui héberge le plus de HNWI en nombre. C'est désormais l'Asie (y compris le Japon) qui en compte le plus mais avec moins de trillions au compteur : 10.7 trillions pour l'Asie contre 11.4 pour l'Amérique du Nord.

Figure 4 :

HNWI dans le monde en 2011



L'Asie a connue une croissance de 1.6% de sa population d'HNWI par rapport à 2010 tandis que l'Amérique du nord à vu la sienne chuter de 1.1% par rapport à 2010. Quant à l'Europe, elle le nombre HNWI s'élève à 3.2 millions avec une augmentation de 1.1% par rapport à l'année passée.

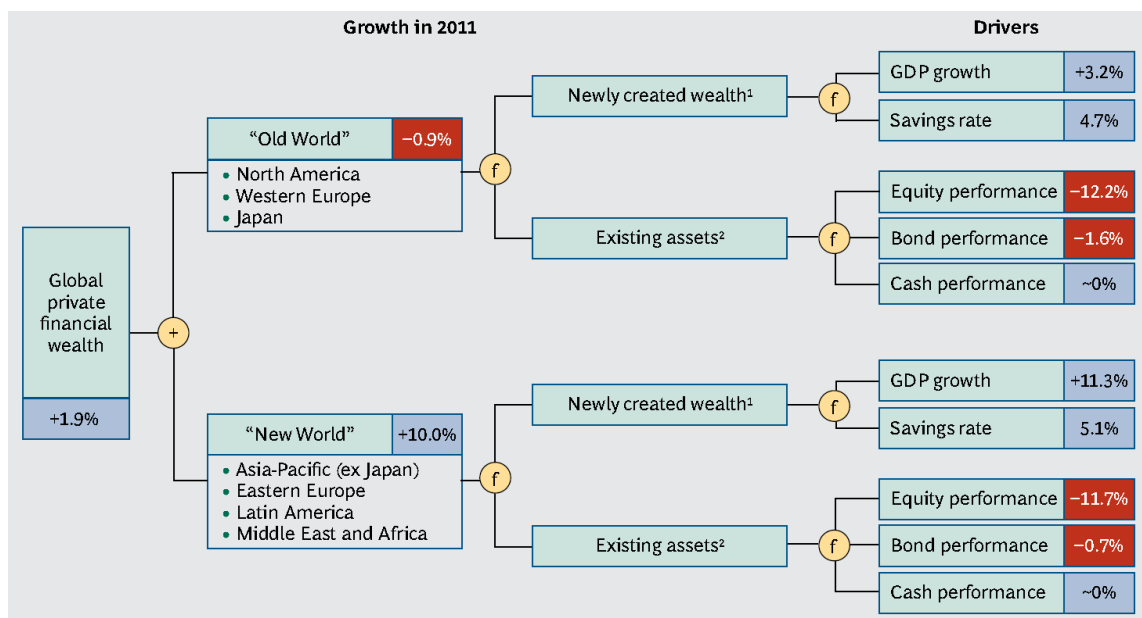
Les grandes fortunes du monde sont sujettes à l'évolution de l'environnement économique dans lequel ils investissent leur fortune via la gestion de fortune ou par des investissements personnels. C'est pourquoi la figure n°5 résume très bien dans quel sens les fortunes du monde ont évolués et surtout pour quelles raisons.

En ce qui concerne les pays développés, nommés « Old World » dans la figure n°5, la fortune a diminué de -0.9% sur l'année 2011. La cause principale de cette chute de fortune provient de la partie « Existing assets » qui représente la fortune déjà existante et supposée sous les soins d'établissements bancaire privés. Dans cette rubrique se trouve 3 sources de performance possible qui ne sont d'autre que les classes d'actifs qu'on retrouve en général dans le portefeuille d'un client.

La partie « Equity » représente la performance émanant des parts d'actions cotés en bourse ou non cotés (Private Equity) dans lesquelles le client a investi. La partie « Bond » désigne la partie de la fortune du client investie en obligations d'états ou d'entreprise. Enfin, la partie « Cash » est le montant investi dans des devises étrangères.

Ensuite de ce qui est de la partie fortune nouvellement constituée « Newly created wealth », se trouve 2 moteurs possible de croissance : « GDP Growth » et « Savings rate ». Le premier représentant la fortune crée à partir de la croissance de l'économie basé sur la création réelle de richesse. Le deuxième représente les économies accumulées qui ont permis au ménage de devenir « riche ».

Figure 5
Evolution de la fortune mondiale en 2011



Source : The Boston Consulting Group (2012)

Si l'on reprend donc les 3 moteurs de croissance de la fortune déjà existante, les investissements en actions et obligations se sont soldés sur une performance négative. Quant aux investissements en cash ils n'ont produit aucune performance.

Ceci s'explique principalement par la crise européenne dont les plans d'aides pour la Grèce qui se font récurrents et pour la plupart sans résultats. C'est donc tout naturellement les marchés financiers qui subissent les dégâts de cette crise et par conséquent tous les placements financiers des personnes fortunées. Toutefois, il y a la fortune nouvellement créée, sur la base de création réelle de richesse dans les pays développés, qui permet de sauver les meubles et d'absorber en partie la mauvaise

performance de la fortune déjà existante dans les pays développés. La fortune des pays développés a donc connu un déclin au final de -0.9 % pour l'année 2011.

3.1.2 Projections

L'année 2011 s'étant soldée sur un déclin de la fortune, 2012 ne s'annonce pas beaucoup mieux. Comme constaté dans le point précédent (3.1.1) la fortune mondiale, des pays développés, repose surtout sur la fortune déjà existante et par conséquent des montants confiés aux banques pour fructifier leurs avoirs.

Or, le premier semestre de l'année 2012, les marchés financiers ont rejoint des plus bas historiques depuis la crise des subprimes et ont été extrêmement volatiles réagissant à la moindre rumeur concernant l'Europe. Notamment à cause du défaut et sortie éventuelle de la zone euro de la Grèce. S'ajoute à cela, la peur que l'Espagne et l'Italie rejoignent la situation de leurs voisins grecs. Il faut donc s'attendre à nouveau, très probablement, à des performances négatives en ce qui concerne les investissements en actions et obligations sur l'année 2012.

En revanche, pour les années suivantes et ceci jusqu'en 2016, plusieurs études prévoient que les pays développés renoueront avec la croissance et par conséquent, c'est directement la fortune des clients qui repartira sur la pente ascendante. Si l'on se réfère à nouveau sur les données de la figure 3, ils devraient connaître une croissance de 8.2% sur un total de 4 ans avec un montant de leur fortune passant de 89.3 trillions de dollars US à 96.7 trillions.

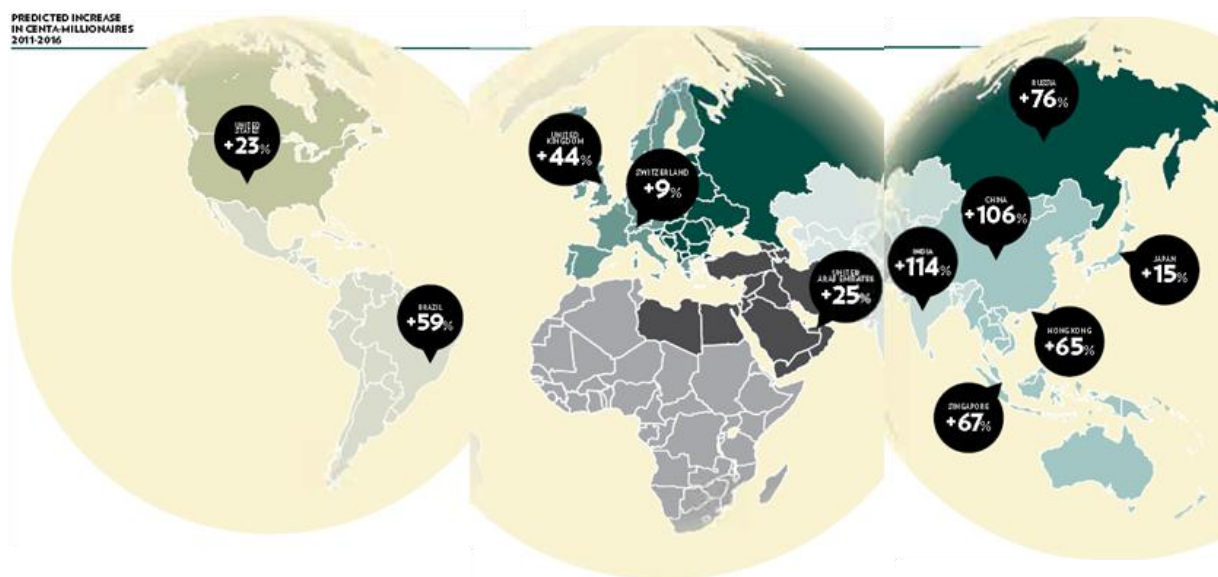
Les Etats-Unis continueront à être pour les 10 années à venir le pays qui héberge le plus de fortune de termes de volume en trillions de dollars US, mais la Chine sera d'ici là sur le point de combler l'écart. De plus, les pays développés qui comptent pour actuellement 73% de la fortune mondiale globale devraient voir d'ici 2016 leur pourcentage tomber à 63%.

La figure n°6 illustre, une projection de la population des UHNWI d'ici 2016. Les UHNWI utilisés dans l'étude sont des « Centa-Millionnaires » ce qui signifie des personnes disposant d'au moins 100 millions de dollars US en avoirs. On constate que globalement la population UHNWI augmente par un pourcentage à deux chiffres voir à trois. Pour les pays développés, il faut compter à peu près une augmentation en moyenne de 20%.

En somme, les pays développés connaîtront une croissance « normale » de leur nombre de personnes fortunées. Ce qui semble être un reflet de leur statut de pays développés, donc déjà mature. Et comme toute courbe de vie d'une industrie, celle des

pays développés se situe déjà dans la phase mature, la croissance marginale est donc moindre que celle d'un pays en développement.

Figure 6
Projection de la population UHNWI en 2016



Source : Knight Frank (2012)

3.1.3 Profil type de la clientèle

Le point suivant, traite du profil type de la clientèle que l'on retrouve dans les pays développés. Les données de ce sous-chapitre sont importantes pour la suite de l'analyse ainsi que la synthèse. Le profil de client identifié n'est nullement une exactitude générale pour tous les clients des pays développés. Il s'agit simplement le profil client qui est le plus récurrent.

Dans ces pays, le client est environ âgé de 60 ans ou plus. La plus grosse partie de sa fortune, il l'a, dans la plupart des cas, acquise par héritage. Il est en général assez averse au risque et cherchera plutôt la stratégie passives (sécurité) que de miser sur une stratégie rapportant plus mais, étant par définition, plus risquée. C'est un comportement que l'on peut qualifier de conservateur. De plus, son savoir sur les marchés financiers est de type traditionnel ou très peu sophistiqué.

Le client du pays développé accorde peu d'importance à la relation avec le RM en soi. Il entre en relation surtout avec un établissement bancaire pour la renommée de cette dernière. Si le RM venait à changer de banque ou se mettre à son propre compte, le client ne le suivrait en principe pas. Seul 10 à 20% de cette clientèle reste fidèle avec le RM ce qui est relativement peu. En revanche, c'est surtout la culture de discrétion et

la confidentialité des affaires que ce client recherche. Le mandat qu'il signe avec la banque est en général un mandat de type discrétionnaire pur. L'interaction se fait donc moindre avec le RM qui lui fait un bilan de ses avoirs sur une période définie une ou deux fois par année.

En résumé, se trouve dans la même rubrique du chapitre suivant, le tableau n°1 dans lequel se trouve un récapitulatif de comparaison avec ce client et le client des pays émergents.

3.2 Pays émergents

A contrario avec les pays développés, on retrouve les pays en voie de développement ou dit émergent. Dans l'étude de The Boston Consulting Group (figure 5), ils sont qualifiés en tant que « New World ». Figurent donc parmi eux l'Amérique latine, l'Europe de l'est, le Moyen-Orient, l'Afrique et l'Asie (sans le Japon).

3.2.1 Situation actuelle

Même si dans les pays déjà développés la répartition de la fortune n'étant pas parfaite, elle souffre beaucoup moins de l'inégalité de celle-ci. En effet, dans les pays émergents la répartition de la fortune à travers les différents individus, n'est de loin optimale mais avec le temps elle tendra à se rapprocher des pays développés. Actuellement ces inégalités¹¹, calculées par le fameux indice de Gini, s'illustrent fortement et principalement au Brésil et en Chine.

A ce jour la fortune combinée de ces pays s'élève à environ 33 trillions de dollars US, soit 27% de la fortune mondiale. C'est actuellement l'Asie sans le Japon qui détient à peu près 70% de ces 33 trillions comme on peut le retrouver dans la figure 3.

Si l'on reprend la figure 5, de l'évolution de la fortune mondiale, c'est grâce à la forte croissance des pays émergent que la fortune mondiale a continué de croître (+1.9%) certes de beaucoup moins que les années précédentes mais cela a évité à la fortune mondiale de décroître.

Leur source de croissance de leur fortune s'est principalement reposée sur la création de richesse réelle car, comme les pays développés, en ces périodes de crise la situation des marchés financiers a été catastrophique.

¹¹ http://en.wikipedia.org/wiki/Economic_inequality

Toutefois, malgré la tendance fortement baissière des marchés financiers, les pays émergeant ont, de manière marginale, performé un peu mieux que les pays développés. Leurs pertes sur le marché des actions ainsi que celui de l'obligataire s'élèvent à -11.7% et -0.7%. La performance en cash a été proche de zéro.

C'est donc en toute logique que la forte croissance de leur fortune s'est réalisée grâce à la croissance naturelle de leurs activités économiques qui s'établit, selon les calculs de l'étude, à une augmentation de +11.3%.

Quant la population des HNWI, c'est l'Asie, Japon compris (étude Capgemini), qui avec ses 3.37 millions d'individus devance désormais l'Amérique du nord qui était jusqu'à l'année passée le continent qui hébergeait le plus HNWI comme cité dans le point 3.1.1.

Pour illustrer les propos de l'inefficience en début de ce point, il suffit de voir la figure n°4 l'exemple de l'Amérique latine. Le continent détient l'équivalent de 7.1 trillions de dollars US avec une population de 500'000 HNWI. C'est à 3 trillions près ce que les HNWI de l'Asie et de l'Amérique du nord détiennent mais avec 3 millions d'individus en moins. Soit une répartition très inégale de la fortune dans ce continent.

3.2.2 Projections

Comme on peut facilement le relever dans les figures n° 3 puis n°6, c'est une croissance à deux chiffres qui est prévu pour les années à venir en ce qui concerne la fortune globale de ces pays. Ce malgré le climat économique morose comme cité dans le point 3.1.2 en ce qui concerne 2012. La principale raison est comme nous l'avons dans le point précédent, la fortune de ces pays émane d'activités produisant pour la plupart de biens et services apportant une création de richesse réelle.

En termes de HNWI c'est l'Amérique latine qui a décroché la plus grosse croissance d'individus pour l'année passée avec une augmentation de plus de 5% de sa population.

Pour les années à venir, la fortune de l'Asie (sans Japon) va continuer à croître très fortement avec une fortune qui devrait atteindre les 40.1 trillions de dollars US soit à peine moins de ce qui est prévu pour l'Amérique du nord, sur le même horizon temporel (2016). De plus, si l'on se fie à la figure n°6 l'Asie doit connaître jusqu'en 2016 une explosion d'UHNWI qui sera la première vague d'augmentation de la fortune des pays en voie de développement.

Puis après 2016 la fortune de l'Asie se verra croître moins fortement et laissera place à la croissance de l'Amérique latine pour les années 2016-2020. Les pays de l'Europe de l'est ainsi que l'Afrique connaîtront surement leur croissance significative dans un troisième temps après l'Asie et l'Amérique latine. Entre-temps, leur fortune se verra toutefois augmenter de manière progressive au rythme de 4-5% par année.

3.2.3 Profil type de la clientèle

En opposition avec le profil de la clientèle des pays développés, voici le profil de ceux des pays en voie de développement.

Dans les pays en voie de développement le client type est âgé d'environ 45-55 ans. Il est donc plus jeune d'environ 10 à 15 ans que son homologue des pays développés.

Sa fortune, qui est en cours de constitution, il l'a acquise par le biais de son activité entrepreneuriale ou de par ses économies qui émanent de son revenu. Son profil de risque est un profil beaucoup moins averse au risque et il n'hésite pas à investir sur des stratégies actives demandant plus d'opérations de trading.

La relation qu'il entretient avec son RM est une relation très familiale. Avant de complètement s'engager avec un RM et son établissement bancaire, il va tester la concurrence afin d'obtenir ce qui ce fait de mieux d'après ses propres critères. Il peut donc lui arriver d'avoir 3 comptes chez 3 banques différentes afin de comparer les structures tarifaires, performances et qualité de service afin de pouvoir négocier par la suite ses frais. Après avoir choisi le RM avec lequel il s'engagera pour de bon, il le suivra même si il change d'employeur. Ceci s'explique par le fait que c'est la première fois que sa fortune familiale va être gérée par un tiers et va donc chercher à entretenir une relation dite « familiale » avec le RM.

Le mandat qu'il signe avec la banque est en général celui du conseil, car il veut avoir le pouvoir de prendre ses propres décisions. Il dépose ses avoirs dans la banque et consulte le RM pour obtenir des conseils d'investissements sur des produits financiers qu'il s'est au préalable renseigné dessus. Son savoir financier est donc par conséquent très sophistiqué ou avancé.

Ce qu'il recherche c'est un établissement qui ait une grande connaissance des différents marchés étrangers, qu'il jouisse d'une bonne réputation tant au niveau de la qualité du service que de la performance.

Tableau 1

Tableau récapitulatif des profils de clients

Critères/Clients	Client pays émergents	Client pays développés
Âge	45-55	60 et +
Source de la fortune	En constitution	Héritage
Tolérance au risque	Moyenne	Faible
Profil d'investissement	Dynamique	Conservateur
Connaissance de la finance	Importante	Moyenne
Relation avec RM	Importante	Peu importante
Type de mandat	Conseil/Advisory	Discrétionnaire
Critères importants	Performance & relation avec RM	Secret bancaire & confidentialité

Les termes de la tolérance au risque ainsi que les profils d'investissements sont tirés de graphiques servant d'exemple dans l'**annexe 3**.

3.3 Répartition du marché offshore

La taille du marché de la gestion de fortune analysée, voici maintenant sous ce point sa répartition actuelle en parts de marché entre les différents centres financiers à travers le monde.

La figure n°7, de l'étude de The Boston Consulting Group, nous montre la répartition de la fortune offshore¹². Premièrement ce qu'il faut savoir c'est que le montant total de la fortune se voulant être offshore a été estimée à 7.8 trillions de dollars US. C'est bien sûr un montant qui reste à prendre avec les pincettes car il est basé sur la fortune offshore étant déclarée. Ce chiffre reste donc biaisé et nous ne saurons jamais à quelle

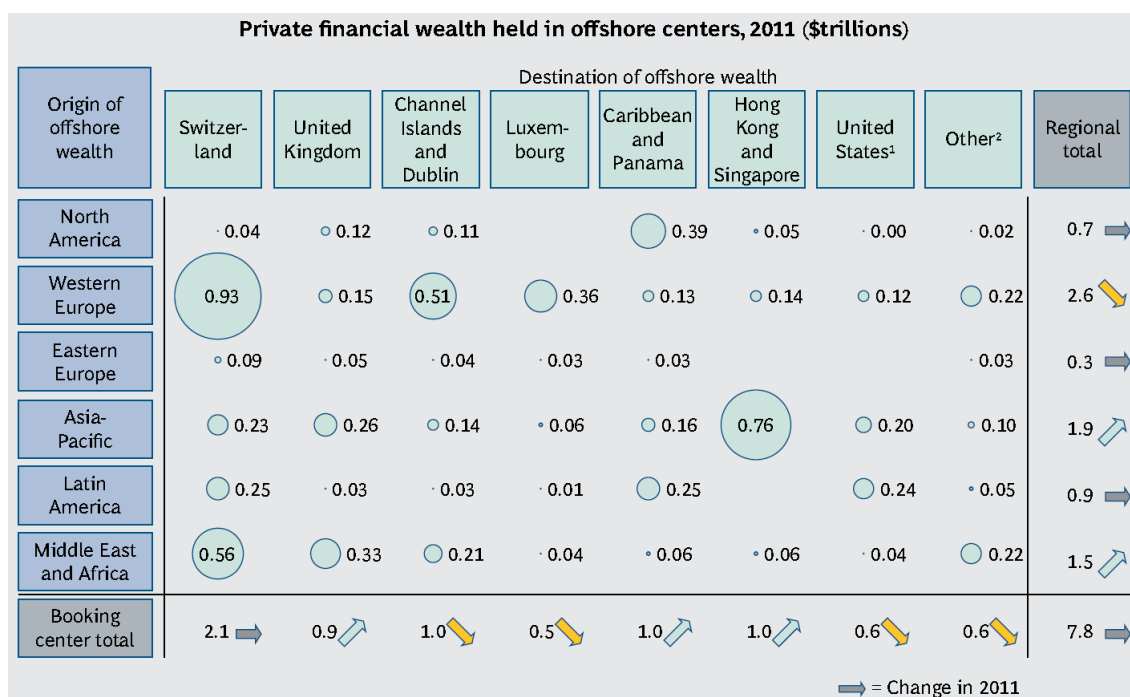
¹² Pour un rappel du terme voir 2.2.2.

proportion il l'est. Pour faire une petite parallèle, selon un article¹³ de la Tribune de Genève paru le 23 juillet 2012, sur la base d'une analyse approfondie de « Tax Justice Network¹⁴ » cela serait plus de 21'000 à 32'000 milliards de dollars US non déclarés.

Soit au moins 20 à 30 trillions (le poids du PIB des USA et du Japon combinés) à rajouter en plus sur les 7.8 trillions estimés par l'étude TBCG. Cela est un « grand trou noir pour l'économie mondiale » cite l'auteur de l'article de la Tribune de Genève. On comprend désormais pourquoi les gouvernements dépensent tellement d'énergie dans la chasse à l'évasion fiscale. À en croire les calculs, le manque à gagner s'élèverait à environ 280 milliards de dollars US, par année, pour les gouvernements. Un montant qui permettrait de refinancer tous les pays européens en difficultés et de quoi pouvoir rétablir de l'ordre dans l'économie mondiale actuellement empêtrée dans la crise des dettes gouvernementales.

Figure 7

Répartition de la fortune offshore



Source : The Boston Consulting Group (2012)

Dans la figure ci-dessus, on peut voir que la Suisse gère actuellement 2.1 trillions de dollars US soit 27% du total estimé de la fortune offshore. C'est le pays qui possède la

¹³ <http://www.tdg.ch/economie/20-000-milliards-dollars-declares/story/10568784>

¹⁴ http://www.taxjustice.net/cms/front_content.php?idcatart=2&lang=1

plus grosse part de marché. Depuis ces dernières années elle s'est très nettement stabilisée. Le pays gère principalement la fortune de l'Europe de l'ouest à raison de la près de la moitié de la fortune offshore disponible. Les clients du Moyen-Orient sont aussi très attirés par le pays, plus particulièrement par Genève, puisque plus d'un tiers de cette clientèle choisissent la Suisse pour y déposer leurs avoirs.

Viens ensuite à plus ou moins égalité avec 1 trillion chacun les îles du Royaume-Uni (Jersey), Panama et les îles Caribéennes ainsi qu'Hong-Kong et Singapour. Contrairement aux deux autres places financières, les îles du Royaume-Uni sont actuellement en perte de vitesse. Cela s'explique par la peur que l'Angleterre fasse pression sur ses îles, dans les années à venir, à la demande de la communauté internationale.

Concernant Hong-Kong et Singapour, on peut déjà voir que les deux villes se partagent plus de 40% la fortune émanant de l'Asie. Comme nous l'avons vu dans les points précédents, la fortune de ce continent est appelé à croître très fortement et représente donc une opportunité sans précédent pour ces deux villes. Actuellement seul 6% de la fortune offshore de l'Europe de l'ouest est gérée en dans ces deux villes. Cependant ce chiffre pourrait prendre vite l'ascenseur avec les récentes pressions, décrites au chapitre 2.5, que la Suisse est en train d'affronter. Dans le pire des cas, si le secret bancaire, dont un grand nombre de client y sont dépendant, venait à être encore plus fragilisé ou carrément à disparaître, on pourrait participer à un mouvement d'environ 40% de la fortune offshore qui quitterait le sol Suisse. Mais cela serait surtout les personnes ayant déposé leurs avoirs en Suisse à des fins d'évasion fiscale, donc pas comptés dans les chiffres de l'étude, qui quitteraient la Suisse au profit d'autres villes telles que Singapour ou Hong-Kong.

Ces deux villes réussissent tant bien que mal à tenir éloigné le fisc de gouvernements intéressé par la chasse à l'évasion fiscale. La recette de cette réussite, qui attire cette clientèle, est bien entendu le laxisme que ces deux villes font preuve à l'égard des régulations de compliance et de due diligence. Elles disent vouloir s'autoréguler et respecter coûte que coûte ses règles afin de ne pas être régulées par les gouvernements. Le dernier scandale¹⁵ en date concerne HSBC (banque largement présente à Hong-Kong) qui est accusé, suite à des soupçons qui se sont avérées

¹⁵ <http://www.lefigaro.fr/flash-eco/2012/07/17/97002-20120717FILWWW00415-usa-hbsc-accusee-de-blanchiment.php>

véridiques, d'avoir accepté de l'argent « sale » provenant d'activités illicites. Le devoir de due diligence n'a pas été respecté malgré les règles.

Enfin, la fortune offshore de l'Amérique latine est quant à elle principalement gérée par les Etats-Unis et les îles du Caribéennes et le Panama par soucis de proximité. Il n'existe très peu de connections Asie-Amérique latine. Là aussi il pourrait s'agir d'une opportunité à saisir pour Hong-Kong ou Singapour en y instaurant des cellules latines dans les banques déjà sur places dans les deux villes.

4. Analyse comparative

Le contexte bien situé ainsi que le marché de la gestion de fortune défini, les deux chapitres suivants se consacrent à présent à l'analyse comparative entre les deux centres financiers : La Suisse et Hong-Kong. La liste des critères suivante, n'est pas uniquement destinée à ce travail et ces deux centres financiers. Le but est qu'ils servent de critères de référence qui pourront être utilisés à nouveau dans le temps pour comparer d'autres places financières entre-elles.

4.1 Critères de comparaison

Ce premier point énumère tous les critères et les raisons pour lesquelles ils ont été retenus ou pas pour la suite de l'analyse. Les critères ont été choisis pour leur degré de pertinence par rapport aux deux profils de clients au préalablement établi au point 3.2.3. Ce sont les entrevues avec des professionnels de l'industrie basés à Genève et à Hong-Kong qui ont principalement permis d'établir ces critères. Ils ont été aussi appuyés par des recherches littéraires et diverses études comme déjà employé dans le chapitre précédent. Chaque critère se verra attribuer une note en fonction des deux centres financiers. Une note qui variera sur une échelle de 1 à 10.

Le premier critère de comparaison auquel j'ai décidé de considérer est **le secret bancaire**. Il est à l'origine de ce travail, c'est pour cela que j'ai voulu intégrer un chapitre spécialement dédié au secret bancaire en début de travail afin de comprendre son lien avec l'industrie. Il a depuis toujours été étroitement lié à la gestion de fortune. Il demeure aujourd'hui un critère important car pour un grand nombre de client, surtout ceux qui souhaitent la plus grande discrétion et la confidentialité, lorsqu'ils choisissent un centre financier pour y déposer une partie de leurs avoirs. Il va donc sans dire qu'il est un critère qui a toute sa place dans cette analyse. Pour l'échelle, la note de 10 correspond à un secret bancaire très robuste et la note de 1 correspond à un secret très faible et fragile.

Lorsqu'on choisi un centre financier pour y déposer sa fortune, si l'on se met à place du client, il va de soi qu'on va chercher à en savoir un peu plus sur **la stabilité de la place financière**. Cette réflexion est un critère primordial qui va bien entendu dépendre des considérations du client. Certains chercheront une place stable, d'autres une place financière très sophistiquée alors que certains veut être à l'abri des regards du monde ou encore que le coût de la vie n'y soit pas chère, etc. Les critères sous-jacents sont entre-autres la stabilité politique et financière. La réputation du centre financier et sa monnaie locale. Pour ce critère la note de 10 correspond à une place financière très stable et 1 à une place financière peu stable.

Pour certaines banques, le client est au centre de toutes les préoccupations et il faut satisfaire de la manière la plus efficace ses besoins. Mais malgré cette affirmation, le temps et les circonstances récentes ont amené les banques à se restructurer à l'interne de sorte à limiter les contacts avec ce dernier. Comme nous l'avons vu dans les 2 différents profils de clients (points 3.1.3 et 3.2.3), la relation avec le RM est d'une importance capitale. Cet aspect-là, est traité dans le critère **relation client-RM**. La note de 10 correspond à une très bonne relation (bonne fréquence, qualité des rapports) et la note de 1 à une très mauvaise relation.

Un autre critère important qui a tout aussi sa place dans cette analyse est la **performance** des banquiers envers les portefeuilles de leurs clients. Ce critère dépend bien évidemment des différences de localisation géographique. La performance varie en fonction des continents. Il est logiquement associé aux critères de compétences et de connaissances des établissements bancaires sur place, en somme le *savoir-faire*. C'est grâce à la connaissance et aux compétences que résulte en général la performance. Il était donc peu pertinent de les séparer et de les analyser de manière individuelle. Les trois étant liés c'est la performance qui représentera l'ensemble de ces critères. La note de 10 correspond à une surperformance et la note de 1 à une sous-performance.

En rapport avec l'aspect rémunérateur de cette industrie, **les tarifs** de la gestion de fortune sont un critère que l'on ne peut pas éviter de comparer. Ils servent de rémunération à la banque et sont pour la plus part de manière bien structurée sur laquelle il n'est pas question, en général, de négocier. Ils seront détaillés et expliqué dans la suite de l'analyse. Pour ce de qui est les tarifs, la note de 10 représente des tarifs très attractifs et la note de 1 des tarifs très peu attractifs.

4.2 Gestion de fortune en Suisse, l'analyse selon les critères

Ce point traite de la gestion de fortune en Suisse. La première partie de l'analyse reprends la liste de critères énumérés et passe en revue ces derniers à la place financière Suisse. Une note est attribuée pour chaque critère.

4.2.1 Secret bancaire

Une partie de l'histoire du secret bancaire se trouvant dans le début il de ce travail, il n'est pas nécessaire de passer en revue tout l'historique. Cependant, il faut savoir que jusqu'en 2009¹⁶ le secret bancaire suisse était considéré comme un des plus robustes. Une étude¹⁷ menée entre 2010 et 2011 par la Tax Justice Network illustre la Suisse comme pays le plus secret en fonction de ses avoirs. Etant le leader de la gestion de fortune offshore, la Suisse fait partie des pays les plus opaques en termes d'échange d'information relative à l'entraide fiscale mondiale. Des extraits de l'étude figure en **annexe 4**.

Malheureusement l'étude ne comprend pas les récents événements notamment la ratification d'accords nouveaux qui s'est constamment accéléré et les derniers envois d'informations aux Etats-Unis suite à la demande de cette dernière qui n'a pas été effectué selon les règles de l'OCDE.

En somme, le secret bancaire n'est plus ce qu'il a pu être d'antan. Il ne le sera jamais plus. C'est malheureusement à cause des événements et des décisions prises par le gouvernement helvétique que le secret bancaire suisse s'effrite toujours un peu plus chaque jour. Est-il possible que le secret bancaire disparaisse ? Non, il ne disparaîtra pas. C'est une loi profondément ancrée en Suisse qui continuera d'exister sous une forme ou une autre. La chose qui disparaîtra sûrement c'est son âme et l'ombre qu'elle a projeté dans le monde de la finance jusqu'à présent. Ce sont les accords signés de l'OCDE qui dicteront désormais le degré d'opacité que la Suisse pourra faire preuve.

La seule chose qui permettrait au secret bancaire suisse de subsister encore tel qu'il est, serait que l'économie mondiale renoue avec la croissance et surtout passe au travers de la crise des dettes gouvernementales. Les gouvernements seraient à ce moment-là trop préoccupés par gérer leurs budgets correctement.

C'est donc une note de 6 sur 10 que j'attribue au critère du secret bancaire suisse devenu un sujet trop instable. Il perd donc beaucoup d'attractivité aux yeux de la

¹⁶ Année de ratification des accords OCDE (voir point 2.3.3)

¹⁷ Mapping Financial Secrecy : <http://www.financialsecrecyindex.com/index.html>

clientèle qui souhaitait l'utiliser à leur avantage. Du moins, il n'est plus le fer de lance que la Suisse pouvait utiliser pour attirer d'avantage de clients. Cependant les clients ayant des avoirs déclarés et qui souhaitent uniquement bénéficier de la discrétion découlant du secret professionnel peuvent toujours être intéressés par la Suisse malgré tout.

4.2.2 Stabilité de la place financière

En dépit des éclats du secret bancaire, la Suisse reste encore un pays souvent prisé lorsqu'on souhaite y déposer ses avoirs (totalement déclarés). Ceci parce que la Suisse bénéficie d'un statut de pays neutre et que la stabilité politique ainsi que financière sont les mots d'ordre.

En effet, la Suisse est un pays très calme qui a pour longue tradition la neutralité politique et militaire. Le nombre d'organisations internationales dont elle abrite en est une preuve indéniable. De plus le pays est idéalement situé car il est au cœur de l'Europe. Cela fait d'elle un pays très ouvert culturellement et que le client vienne du Brésil, de l'Afrique ou du Moyen-Orient, il trouvera dans les grands établissements bancaires un correspondant « familial » à qui parler.

Au niveau politique, la Suisse est un pays très stable. Elle est qualifiée de démocratie semi-directe car elle possède les éléments d'une démocratie représentative et celle d'une démocratie directe. Aucune décision brutale n'est votée et ceci est une des forces de la Suisse. Le pays essaie d'entretenir la politique la plus linéaire possible à travers le temps en évitant les changements trop drastiques. Elle défend fermement la neutralité en termes de politique extérieure.

Sur le plan économique, la Suisse est le leader de la gestion de fortune offshore. Pour plus de centaines d'années, elle a cette réputation d'être un des pays d'horlogers et de banquiers. Elle fait partie des pays précurseurs aux métiers de la banque. Elle possède une des économies les plus prospères du monde, pour preuve, elle a bien tenu le choc des crises des subprimes et la crise de la dette. Cerise sur le gâteau, sa monnaie, le franc suisse, a connu un engouement sans comparaison puisque depuis 2008 elle est qualifiée de valeur refuge au même titre que l'or. Le gouvernement a même dû instaurer un plancher EUR/CHF à 1.2, après avoir atteint la parité alors que le cours flottait autour des 1.6 avant la crise de 2008. Cette intervention de la Banque Nationale Suisse a été saluée par toutes les principales entreprises exportatrices du pays qui souffrait de cet attrait brusque du franc suisse.

Au niveau fiscal, la Suisse est bien souvent à tort, accusée d'être un paradis fiscal. Certes, il est vrai qu'elle reste une place attractive de termes d'impositions, par rapport à ce qui se fait chez ses voisins européens, mais elle n'est pas le « paradis » dans lequel on ne paie pas d'impôts ou voir presque pas. C'est surtout dû au fait qu'à l'apogée du secret bancaire les personnes qui souhaitent fuir le fisc de leur pays, déposaient leurs avoirs en Suisse et n'étaient jamais démasqués grâce à ce dernier.

En somme, la Suisse est un pays qui symbolise vraiment ce qui s'effectue de mieux en termes de stabilité au niveau mondial. Sur une échelle de 1 à 10, j'attribue une note de 8 au critère de stabilité de la place financière suisse.

4.2.3 Relation client - RM

Le troisième critère, celui de la relation que peuvent entretenir un client et son RM, est un critère qui peut prendre de l'importance en fonction de la clientèle.

En Suisse, le système bancaire a subi de profondes restructurations ou de réglementations notamment depuis la fin des années 1990 avec l'instauration de la loi sur le blanchiment d'argent (LB) et son renforcement suite aux attentats du 11 septembre 2001. Depuis les banques actives en Suisse essaient de séparer un maximum les liens entre le RM et le client surtout celles qui possèdent une grande infrastructure. Pour arriver à faire cela, les banques mettent en place une structure sur laquelle le client aura plusieurs interlocuteurs.

- Un interlocuteur du département compliance afin de procéder aux étapes nécessaires pour le KNY ou due diligence.
- Un RM pour rendre compte de l'état du portefeuille du client 1-2 fois par année ou sur demande.
- Un assistant RM pour traiter immédiatement les demandes du client ou de traiter ses demandes d'exécution d'ordre boursiers
- Un ou plusieurs conseillers en fonction des besoins de conseil en matière d'investissements sur certains produits exotiques ou se trouvant à l'étranger.

L'époque où le RM se chargeait de faire le maximum de chose est presque révolue en Suisse. Le RM est dès à présent là plutôt pour rendre compte au client et répondre à ses besoins immédiats lorsque son assistant n'est pas compétent dans la matière. Il va même à transférer certaines demande du client à ses collègues conseillers.

En Suisse la relation de la clientèle – RM est de l'ordre administratif. Au point même que si le RM venait à quitter l'établissement bancaire pour une raison ou une autre, le client le suivrait dans 10 à 20% des cas (chapitre 3.1.3). Ce qui montre vraiment que le client n'entretient pas une relation proche avec le RM. Il préférera rester avec l'établissement que le RM en soi. Cela peut être aussi une des raisons pour laquelle les banques cherchent à minimiser le rôle du RM afin de l'empêcher de racoler la clientèle s'il était amené à être licencié.

C'est donc une note de 5 sur 10 que j'attribue à la relation du client – RM pour ce qui est fait en Suisse concernant ce critère.

4.2.4 Performance

Ce critère, dont découlent les compétences et les connaissances du métier, est important pour les clients qui souhaitent mandater la banque pour fructifier leurs avoirs.

Le savoir-faire peut être proche d'un autre mais il y aura toujours cette touche unique que certaines banques peuvent toujours mettre en avant pour outrepasser la concurrence. En Suisse le savoir-faire banquier est un comme ce que l'horlogerie de pointe est à la Suisse, il est ancré dans l'image du pays. Beaucoup voient la Suisse comme un pays de banquiers. Mais le savoir-faire est-il vraiment à la hauteur des attentes ?

La réponse sans m'éterniser est oui. Du moins pour les grands établissements bancaires actifs en Suisse. Ces grands établissements qui pour la plupart d'entre eux sont établis en Suisse, le sont aussi dans les autres grandes villes. Et c'est cette omniprésence qui départage les établissements bancaires entre-deux. Car un client qui souhaite depuis la Suisse investir dans un peu d'actions chinoises ou brésiliennes, sera immédiatement présenté (en face à face, ou par appel conférence, etc.) à un conseiller en investissement spécialisé sur ces régions et se trouvant sûrement sur place.

La Suisse jouit donc du fait de pouvoir proposer une large palette de savoir-faire. Cependant si l'on se fit de manière vraiment large à la figure n°5 on peut voir que la fortune déjà existante des pays développés a connu une plus mauvaise performance que celle des pays en développement. Les marchés financiers du monde entier ayant de manière globale sous-performé, les pays émergents ont toutefois mieux performé que les pays développés. Le raisonnement est que nous pouvons donc inclure la Suisse dans les pays développés. La note que j'attribue donc au critère de

performance en Suisse est de 6 sur 10. La note est indépendante des résultats obtenus en 2011 qui n'ont servi d'exemple plus illustrer une performance relative.

4.2.5 Tarifs

Le 5^{ème} critère étant celui des tarifs, nous allons passer en revue la structure tarifaire de la gestion de fortune en Suisse. Avant cela, il faut savoir que la Suisse pratique actuellement une forme de structure tarifaire de type oligopolistique. C'est-à-dire que la structure de frais ci-dessous est une structure qui est appliqué pratiquement à tous les établissements bancaires privés. Même si il les établissements bancaires ne se sont pas mis d'accord ensemble autour d'une table pour discuter des frais, il n'existe aucune concurrence à ce niveau-là dans cette industrie en Suisse. C'est pourquoi ils sont appelés les frais oligopolistiques car la structure que l'on retrouvera chez UBS sera à quelques dixièmes près la même chez Credit Suisse ou chez Julius Bär.

Dans l'industrie, il existe donc 3 principaux frais : les frais de gestion de portefeuille, les frais de courtage et les frais de garde de titres.

Les frais s'illustrent comme ceci. Les taux sont des moyennes, de plusieurs établissements bancaires, sur ce qui se s'effectue actuellement sur le marché de la gestion de fortune en Suisse.

Tableau 2

Structure des frais

Frais	Avoirs	Taux/Montant
Gestion	500'000-1mio	1.20%
	1mio à 3mio	1%
	plus de 3mio	0.60%
Courtage		Forfaitaire
Garde des titres		0.30%

De plus, comme vous l'avez constaté, les frais sont de types dégressifs et sont structurés de sorte que, plus le montant de vos avoirs tend vers la taille minimum d'un compte, plus les frais seront élevés.

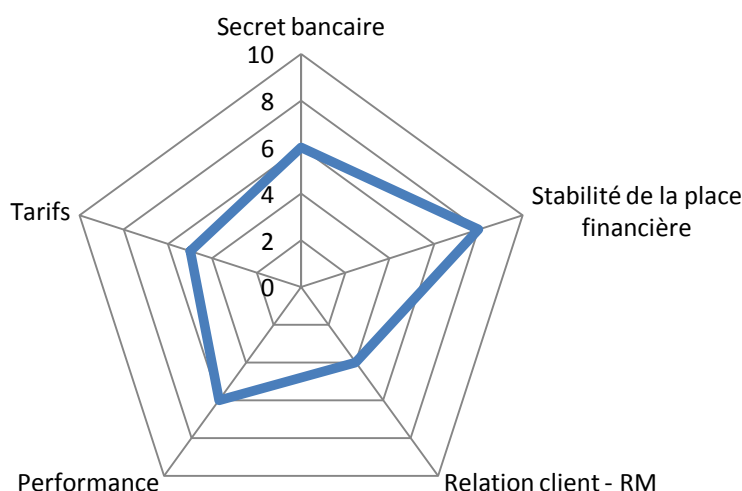
En Suisse les frais sont toutefois réellement négociables pour les UHNWI qui apportent plus de 50 millions de dollars US à gérer. Mais pour un client qui apporte une somme inférieure à 3 millions, il lui faudra compter grosso modo entre 1.5 % par année pour la gestion de sa fortune.

J'attribue donc la note de 4 sur 10 en ce qui concerne les frais dans la gestion de fortune en Suisse.

4.2.6 Pentagone récapitulatif

Voici le pentagone qui nous permet d'avoir un résumé graphique que l'on va pouvoir comparer avec celui d'Hong-Kong.

Tableau 3
Pentagone de la gestion de fortune en Suisse



4.3 Gestion de fortune à Hong-Kong, l'analyse selon les critères

Le chapitre précédent dédié à la Suisse, ce chapitre reprend la même liste de critères afin de répéter cette analyse mais avec Hong-Kong. Chaque critère sera aussi évalué par une note afin de pouvoir comparer ensuite les 2 pentagones.

4.3.1 Secret bancaire

Comme je l'ai décrit au chapitre 2.4, Hong-Kong possède aussi une certaine confidentialité bancaire sous forme de secret professionnel. À Hong-Kong cette confidentialité est une règle qui ne doit pas être enfreinte sous peine de faire de la prison et de récolter en plus une amende pécuniaire. Le gouvernement est strict et le fait savoir en prenant souvent la défense de celui-ci.

Suite aux pressions et menaces du G20 au sujet de la liste grise, Hong-Kong n'a pas bougé d'un pouce pour montrer qu'elle avançait en faveur du rétablissement de la transparence fiscale au niveau mondial. Il faut dire aussi qu'elle n'a pas été inquiétée

par cette liste grise, car Pékin a travaillé dur en « backstage¹⁸ » pour éviter à Hong-Kong d'être sur cette liste. Parce qu'il faut dire que sans cela, Hong-Kong était bien un candidat à figurer sur cette liste car la ville est tout aussi opaque que la Suisse si ce n'est même plus. Elle a hérité du système britannique (ex-colonie) en termes de droit économiques et continue de l'appliquer encore aujourd'hui ce malgré le rattachement à la Chine. Je fais notamment allusion aux sociétés écrans (trusts anglais) qui sont largement utilisés à Hong-Kong pour cacher de la fortune.

Donc sur le plan stabilité du secret bancaire, celui d'Hong-Kong n'as pas de soucis futurs à se faire car elle n'a pas subi de grandes pressions à comme Suisse. Puis n'est pas sur le point d'en subir d'avantage ayant la Chine qui a pris part à sa défense.

De même que pour la Suisse, vous trouver dans l'**annexe n°5** un extrait de l'étude MFS sur Hong-Kong. La note que j'attribue donc au secret bancaire d'Hong-Kong est de 8 sur 10. L'avenir de l'opacité à Hong-Kong n'est pas compromis et c'est ce qui pourrait attirer de plus en plus de clientèle

4.3.2 Stabilité de la place financière

Hong-Kong occupe depuis début 2012 la place de n°1 mondial en termes de développement économique. C'est un classement qu'entretien le World Economic Forum et pour la première fois c'est Hong-Kong qui se place à la marche la plus haute. D'ailleurs le WEF cite que la ville héberge le marché financier le plus développé au monde.

L'ex-colonie britannique a été rétrocédée en 1997 à la Chine et fonctionne toujours comme à l'époque. Seule l'armée a été remplacée par celle de la République populaire. Cependant la ville sera en 2047, soit 50 ans après, complètement sous le contrôle de la Chine. Ce laps de temps a été négocié afin de s'assurer d'une transition en douceur. C'est après cette date que le pays-mère pourra choisir de faire ce qu'elle veut d'Hong-Kong. Mais d'ici-là, la ville ne devrait pas subir de changements drastiques majeurs. La ville a donc gardé sa monnaie, son système légal et politique intacte.

Sur le plan politico-légal la ville demeure assez stable avec l'apparition de candidats chinois sur le premier plan politique. La ville a gardé la tradition de la Common Law

¹⁸ http://www.letemps.ch/Page/Uuid/6500dec0-d22f-11de-97c3-051b2c712e43/Hongkong_et_Macao_rechignent_%C3%A0_instaurer_la_transparence_fiscale

apportée avec la colonisation britannique. Elle obéit à un système de droit civil et non pas aux lois nationales de la Chine, sauf exceptions tels que les affaires étrangères.

Au niveau économique, la ville est très essentiellement du secteur tertiaire. Son économie est considérée par beaucoup d'économistes comme l'économie la plus libre du monde. Celle qui se rapproche des théories où l'état intervient très peu uniquement en cas de défaillance de marché. Cela reflète correctement l'identité d'Hong-Kong qui se veut un pays « laissez-faire » que l'on retrouve dans sa défense de son secret bancaire. Sa monnaie est le Hong-Kong dollar qui est indexé sur le dollar US. Au niveau bancaire, nage en plein engouement mondial, car de plus en plus d'établissement viennent s'installer à Hong-Kong et y demande la licence bancaire pour pouvoir exercer.

Son marché immobilier est l'un des plus prisés du monde faisant de la ville, la 4^{ème} au monde où le m2 est le plus cher juste derrière Monaco, Cap Ferrat et Londres.

La place financière d'Hong-Kong dispose donc d'une bonne stabilité et le seul souci qu'elle aurait à se faire est que la Chine qui possède son propre centre financier « authentique » à Shanghai décide de reléguer Hong-Kong au deuxième plan. Cette action pourrait intervenir dans les années à venir avec la Chine qui souhaiterait faire passer Shanghai comme ville économique n°1 du pays en y instaurant quelconques réglementations. Cela entraverait Hong-Kong dans son état actuel forçant les entreprises ou banques à émigrer à Shanghai. Ceci n'est qu'une hypothèse qui pourrait ou pas se réaliser. Mais dans l'ensemble Hong-Kong dispose de beaucoup d'arguments pour contribuer à sa stabilité.

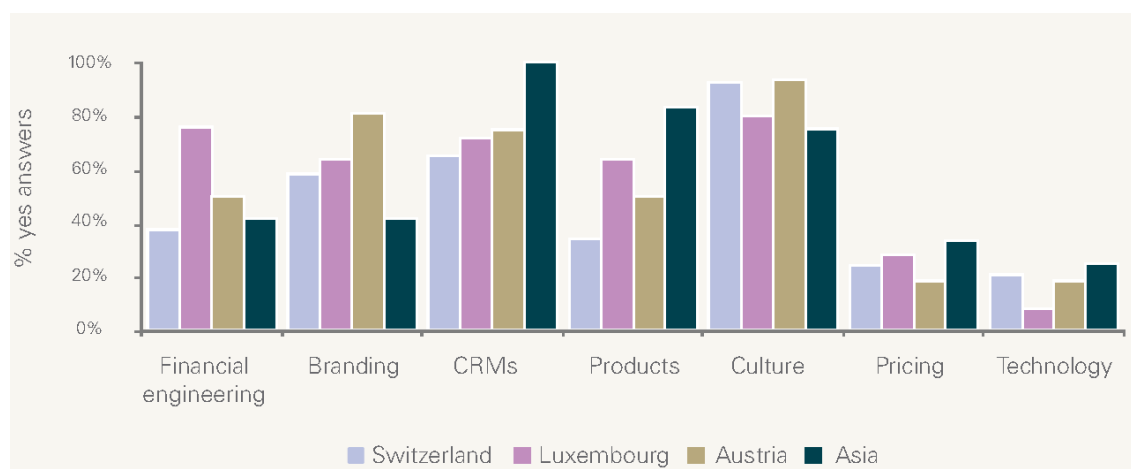
J'attribue au critère de la stabilité de la place financière d'Hong-Kong une note de 6 sur 10, grâce à son ascension à la première place du classement WEF.

4.3.3 Relation client - RM

Après avoir vu le critère de relation client – RM en Suisse, voici celui d'Hong-Kong. Pour commencer voici la figure n°8 qui reprend un graphique de la dernière enquête en date de KMPG sur le domaine de la gestion de fortune. La question posée aux clients prospect était la suivante : Lesquels des critères suivants sont pour vous un critère de différenciation pour une banque ?

Figure 8

Critères de différenciation pour la banque



Source : KPMG (2012)

La réponse comme vous pouvez le constater est sans appel. En ce qui concerne la clientèle asiatique accorde réellement de l'importance à la relation avec le CRM (Customer Relationship Manager) équivalent RM. 100% de la clientèle pensent que la relation avec le RM représente un atout pour une banque.

C'est ce qui explique et confirme bien les réponses des professionnels que j'ai interrogés à Hong-Kong. Les établissements bancaires à Hong-Kong font réellement attention à la relation qu'entretien le RM avec son client. C'est pourquoi les banques choisissent les RM les plus compétents en la matière afin de pouvoir couvrir le champ le plus large sur les besoins du client.

Cela peut être aussi interprété d'une autre façon : le RM devient réellement une pièce maîtresse dans la gestion de fortune et les banques ont tout intérêt à prendre soin d'eux. Sans quoi si le RM venait à partir ce n'est pas 10 à 20% de sa clientèle qu'il emmènerait avec lui mais plutôt 80 à 90% de celle-ci. Les RM ont donc sûrement de meilleures conditions de travail (notamment leur revenu) plus leurs AUM sont élevées.

La stratégie de structure comme expliqué en point 4.2.3 pour la Suisse n'est pas la même. Il peut arriver que le client à Hong-Kong rencontre plusieurs interlocuteurs à travers son mandat conclut avec la banque, je pense que la banque va chercher à mettre le plus possible en avant son RM. L'impliquer un maximum dans ses décisions et de tenter de rencontrer le plus souvent possible le client. C'est donc là que la relation dite familiale prend tout son sens.

J'attribue donc une note de 8 sur 10 en ce qui concerne le critère de relation entre client – RM à Hong-Kong.

4.3.4 Performance

A l'instar de ce que j'ai présenté pour la Suisse en termes de performance au point 4.2.4, on peut constater dans la figure n°5 que la performance de la fortune existante dans les pays émergeant a été négative. Cependant, elle a légèrement mieux performé que les pays développés. On peut interpréter cela comme un meilleur savoir-faire de manière très globale mais surtout grâce à l'opportunité des marchés émergents.

C'est principalement le fait que les établissements bancaires ont su exploiter les bonnes opportunités de la croissance des pays émergents. Ceci s'explique essentiellement par leur présence dans ces pays. Avec leur présence sur ces marchés là, il est bien évidemment nécessaire d'avoir les compétences et savoir pour les aborder.

En ce qui concerne Hong-Kong, le classement du WEF illustre un autre aspect important qui contribue au développement des marchés financiers et de la performance : celui des introductions en bourses (IPO)¹⁹.

En effet, Hong-Kong a décroché cette place de n°1 dans le classement, grâce à la quantité d'introductions de capitalisation boursières dans les marchés. Cette opération passe bien évidemment par les banques qui en profitent pour combiner les besoins croissance de l'entreprise et ceux des clients qui souhaitent obtenir de la performance dans leur portefeuille.

Pour citer un exemple, le cas Glencore²⁰ qui a choisi Hong-Kong comme place pour son introduction en bourse. C'est bien entendu toutes les banques basés sur place qui ont eut la possibilité de faire profiter leurs clients d'obtenir des actions privilégiées ou non sur le marché gris.

Donc en termes de performance, il est vrai qu'être basé à Hong-Kong offre un peu plus d'opportunités en termes d'investissements. Pour cela, j'attribue une note de 7 au critère de performance à Hong-Kong.

¹⁹ <http://www.weforum.org/news/hong-kong-tops-financial-development-index-first-time>

²⁰ http://www.lexpress.fr/actualites/1/economie/glencore-devoile-les-details-de-son-introduction-en-bourse_989206.html

4.3.5 Tarifs

Dernier critère à analyser pour la place financière d'Hong-Kong : les tarifs. Ayant déjà vu au préalable la structure des frais pour la Suisse, ceux-ci restent valables pour Hong-Kong.

La structure étant la même, ce qui change en revanche, c'est les taux appliqués pour les clients. Pour cause, les établissements bancaires basés à Hong-Kong ont beaucoup de mal à défendre les marges bénéficiaires pour eux-mêmes. La raison ? Le client négocie tout. A Hong-Kong comme nulle part d'autre dans le monde, la ville est perçue comme l'économie la plus libre (point 4.3.2), cela vaut aussi donc pour les frais bancaires. Le client discute donc les moindres frais et l'on peut vite arriver à des différences de l'ordre de 50%.

Il y a 10-15 ans en arrière les frais étaient beaucoup plus élevés que ce qui se pratiquait dans le monde. A l'image de l'industrie de luxe, les clients faisaient gérer leur fortune en payant des frais très élevés parce que l'image que leur procurait de posséder des avoirs gérés par x ou y était un prestige. Ce n'est désormais plus le cas dont la tendance s'est complètement inversée.

Les clients sont capables d'aller ouvrir 3 comptes, en même temps, dans des banques différentes afin de comparer quels en sont les frais/qualité de service par banque. Le client choisira par la suite ce qui lui convient le mieux en fonction de ses propres critères.

Pour appuyer mes dires, à travers la figure n°7, on peut aussi relever que les clients asiatiques accordent plus d'importance aux frais (pricing) que les autres clientèles. De plus la clientèle asiatique, est une clientèle qui négocie beaucoup car c'est une attitude qui est tout simplement dans les mœurs. Ayant des origines hongkongaises, je peux moi-même vous affirmer que quant les personnes sortent faire leurs achats, ils ne se privent pas de négocier les prix qui sont même affichés par des étiquettes.

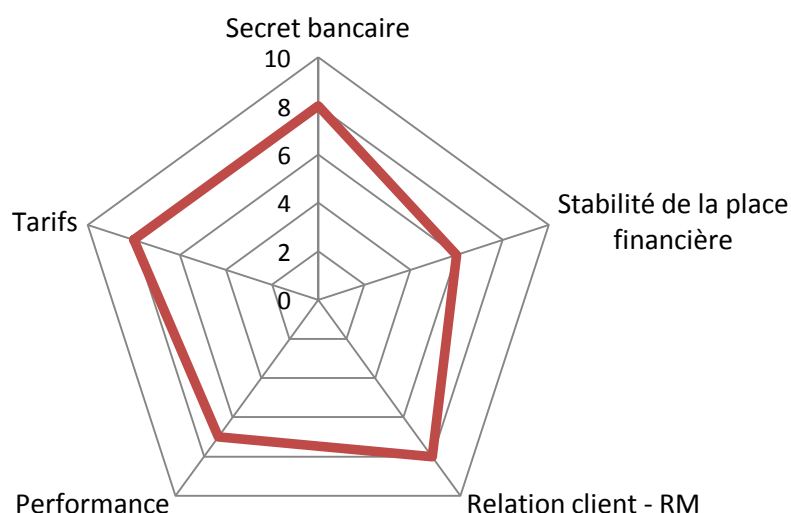
Il est donc à retenir qu'à Hong-Kong, il se pratique une concurrence des frais qui reste très ouverte en fonction du client et de son pouvoir de négociation. La possibilité d'avoir des frais moins élevés qu'ailleurs dans le monde est très plausible. Pour cela j'attribue la note de 8 au critère des tarifs.

4.3.6 Pentagone récapitulatif

Voici, pour conclure l'analyse de la place financière d'Hong-Kong, le pentagone récapitulatif en fonction des critères.

Tableau 4

Pentagone de la gestion de fortune à Hong-Kong



5. Synthèse de l'analyse et recommandations

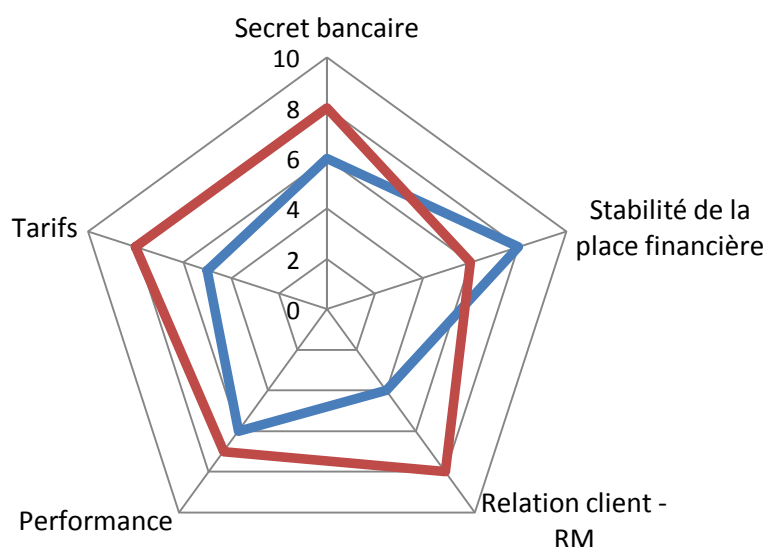
Nous voici arrivé au dernier chapitre de mon travail. Il comporte en première partie la synthèse mon analyse comparative entre ces deux places financières et en deuxième partie, quelques projections et recommandations sur l'industrie de la gestion de fortune.

La synthèse va reprendre l'analyse des critères par critère, tout en les combinant les profils de clients. Ceci nous aidera à déterminer certaines tendances mais fondamentalement ce qui se fait de mieux par rapport aux différents profils de clients en matière de gestion de fortune.

5.1 Synthèse

Pour commencer, voici donc le pentagone final, représenté par le tableau n°4, que je vais commenter dans le dernier chapitre. Il s'agit d'une superposition des deux pentagones. Celui en bleu représente la Suisse et celui en rouge Hong-Kong. A première vue, on peut tout de suite voir que Hong-Kong s'en sort mieux que la Suisse.

Tableau 5
Pentagone récapitulatif



Sur le plan du **secret bancaire**, c'est Hong-Kong qui s'en sort avec une meilleure note que la Suisse, ce malgré l'ancienneté du secret bancaire suisse. Comme cité dans le point 4.2.1, le secret bancaire helvétique a perdu de son aura. Il n'est plus le secret robuste et impénétrable qui se pratiquait d'antan. Il va sans dire que ce sont les effets logiques des actes précipités du gouvernement suisse face aux pressions sur la Suisse. Le gouvernement a voulu sortir le pays de cette liste grise au plus vite possible et cela s'est résulté par la ratification d'accords de double impositions avec les pays de l'OCDE. Ce que l'on retiendra de cet épisode c'est qu'on a forcé la main à la Suisse. Le secret bancaire possède désormais une faille que les pays du G20 vont tenter d'exploiter un maximum à leur avantage. Tout ceci pour faciliter leur quête d'évadés fiscaux.

Ce qui peut être sûr c'est que la Suisse perd de jour en jour toute cette clientèle qui a déposé ses avoirs dans le pays afin de jouir de la protection du secret bancaire à des fins d'évasion fiscale. Il leur est désormais devenu risqué de laisser leurs avoirs (non déclarés) en Suisse. En revanche pour la clientèle, dont les avoirs sont déclarés, qui recherche la confidentialité et discrétion du banquier, il leur est attractif pour eux de se diriger vers la Suisse. En effet, malgré tout, la Suisse a toujours des banquiers très compétents et respectueux qui savent se montrer discret vis-à-vis de leurs clients comme il leur a été donné d'être depuis le début.

En comparant les critères de **stabilité des deux places financières**, c'est la Suisse qui sort avec une meilleure note de la comparaison. Ce malgré la place de n°1 du classement du développement financier WEF qu'occupe Hong-Kong. Ce qui fait la force de la Suisse c'est surtout la stabilité dont elle fait preuve sur le temps. Les coups de pressions qu'elle a subit ces 3 dernières années sont un concours de circonstance. Cela ne serait surement pas arrivé si l'économie mondiale n'était pas empêtrée dans cette crise de la dette. La Suisse reste donc malgré ce chapitre de la crise une place très attractive. Cela s'est confirmé au niveau de sa monnaie avec le fort engouement pour le franc suisse lorsque le marché monétaire est rentré en forte volatilité avec en plus la hausse de l'or. Cela prouve bien que la place financière Suisse est caractérisée comme refuge. En comparaison, Hong-Kong est une ville bien trop dynamique par rapport à la Suisse. Cela a ses propres avantages comme inconvénient.

L'avenir de la stabilité de la place Suisse est assez prévisible. Il suffit de regarder dans son passé pour se rendre compte que le pays ne changera pas énormément dans les années à venir. Du moins pas drastiquement. Tandis que de l'autre côté, Hong-Kong est une ville qui a un historique financier assez récent et a connu une croissance très rapide en un laps de temps très court. Il est donc plus difficile de se positionner quant à son avenir. C'est pour cela qu'un client qui cherche la stabilité s'orientera plutôt vers la Suisse que sur Hong-Kong. Vice-versa.

Sur le plan de la **relation client – RM**, c'est Hong-Kong qui obtient la meilleure note des deux places financières. La différence de notes entre les deux est grande parce que ce qui s'y pratique entre les deux places est radicalement différent. Comme nous l'avons vu à travers l'analyse, les clients asiatiques, pour lesquels Hong-Kong opère, ont pour considération la relation avec le RM. Pour ces derniers la relation avec le RM est primordiale et est même catégorisée de relation familiale. Lorsque le client s'engage avec un RM, il le reste avec aussi longtemps que possible dans la mesure qu'il satisfait à leurs besoins. Tandis qu'à Genève, les nouvelles autoréglementations voulant la protection de l'image de l'établissement (compliance), c'est par soucis de gestion de risques que la Suisse a vu ses établissements se restructurer à l'interne de sorte que les clients rencontrent plusieurs interlocuteurs.

Pour le client pour qui il est important d'entretenir une bonne relation le RM, il est évident que c'est à Hong-Kong qu'il pourra répondre à ce besoin. En Suisse, il aura l'impression que c'est la banque qui gère ses avoirs alors que de l'autre côté du globe il aura l'impression que c'est le RM.

Viens ensuite le critère de la **performance**. A ce sujet, c'est Hong-Kong qui de nouveau devance un tout petit peu la Suisse. Les deux villes étaient très proche l'une de l'autre, mais ce qui a fait la différence c'est la place de n°1, du classement du développement financier, d'Hong-Kong au WEF. Parce que l'on peut retrouver facilement les mêmes établissements entre les deux places financières (UBS Hong-Kong et UBS Suisse, etc...), cela signifie que le savoir-faire est plus ou moins le même à travers les deux places. Mais c'est parce qu'Hong-Kong est une place qui a beaucoup attiré et continue encore d'attirer des nouvelles introductions en bourse, qu'elle est en position privilégiée par rapport à la Suisse. Cela se traduit par le fait qu'elle est au premier rang lorsqu'il s'agit d'investir dans des nouvelles introductions en bourse. Elle accède plus facilement au marché gris et marché primaire ce qui permet de y introduire certains produits exclusifs dans le portefeuille de leurs clients.

Le client qui souhaite accéder à des connaissances sophistiquées des marchés financiers ou certains produits exclusifs pourrait plus facilement satisfaire ce besoin en choisissant Hong-Kong à la Suisse. Mais autrement les savoir-faire se valent.

Enfin, le critère des **tarifs** de la gestion de fortune. Là aussi, c'est Hong-Kong qui obtient une meilleure note que la Suisse. Comme expliqué dans l'analyse, c'est à Hong-Kong que les frais seront moins élevés, donc plus avantageux pour le client. Ceci est dû au fait que les clients asiatiques ont pour habitude de tout négocier. Cela est aussi valable pour les frais de la gestion de fortune. Les frais pratiqués à Hong-Kong peuvent aller jusqu'à moitié moins cher par rapport à ce qui se fait en Suisse. Le désavantage de la Suisse est que les frais qui s'y pratiquent sont oligopolistiques. La structure et les taux restent les mêmes à quelques dixièmes près, quelque soit les établissements. Il n'y a donc aucune concurrence et met les établissements sur un même pied d'égalité. À eux ensuite de se départager avec leurs services.

Pour le client rationnel, à qui la distance ne fait pas peur, se diriger vers Hong-Kong est le choix le plus rationnel car il lui sera possible de négocier beaucoup plus facilement ses frais qu'en Suisse et d'obtenir des services de qualité à moindre prix.

5.2 Quel avenir pour l'industrie et recommandations

Par le passé, jusqu'à aujourd'hui, la Suisse a été le leader incontesté de la gestion de fortune. Elle a conforté sa place de leader à cause du manque sérieux de concurrence. Seules quelques places telles que Londres, Luxembourg ou le Lichtenstein ont pu rivaliser quelque peu avec. C'est parce la Suisse a toujours su répondre plus favorablement aux différents critères des clients lorsqu'ils choisissent une place

financière pour y déposer leurs avoirs, qu'elle a su se démarquer du peu de concurrence. Elle a su montrer une stabilité sans comparaison, elle avait comme fer de lance son secret bancaire et un savoir-faire de qualité qu'elle n'avait même pas besoin de mettre en avant tant il était renommé. La Suisse était donc une place de choix et de prestige jusqu'au début des années 2000.

En même temps, depuis le début des années 90, une concurrence de poids, provenant de l'autre côté du globe commence à se faire un nom au sein dans la cour des grands. Cette concurrence se nomme Hong-Kong et Singapour.

En plus de cela, après le 11 septembre l'industrie de la gestion de fortune adopte un peu partout dans le monde des nouvelles règles en matière de blanchiment d'argent ainsi que lutte contre le financement du terrorisme. Ces nouvelles règles, contribuant à la sécurité mondiale étaient quelques peu une menace à retardement pour la Suisse. Car en effet, ces règles se sont continuellement intensifiées au cours des années suivantes et ont affaiblit petit à petit la robustesse du secret bancaire.

Toujours dans l'hémisphère Est de la planète, les établissements s'installant dans les deux villes asiatiques se font toujours plus nombreuses car la concurrence est jugée sérieuse. C'est la croissance de la locomotive asiatique qu'est la Chine dont bénéficient les deux villes et les pays voisins. Cela s'appelle le modèle de gravité²¹ enseigné en commerce international. Le nombre croissant de personnes fortunées dans cette partie de la terre est impressionnante. C'est en quelques sortes le nouvel Eldorado de la gestion de fortune. Une opportunité à saisir.

La suite, jusqu'à aujourd'hui, nous la connaissons car nous l'avons vu à travers ce travail. La Suisse voit son activité de gestion de fortune stagner à cause des récentes pressions, ce qui a déclenché, en toute logique, cette relocalisation de la fortune mondiale. Naturellement, c'est Hong-Kong qui récupère en grande partie toute cette relocalisation, car elle n'est pas sous le feu des projecteurs du G20. Disant respecter les règles en matière de compliance, elle reste toutefois très laxiste (cas HSBC décrit au chapitre 3.3) ce qui plaît naturellement à certain clients.

L'avenir de cette industrie, comme je la perçois après plusieurs mois de travail sur ce dossier, est la suivante :

La Suisse, dans le court terme c'est-à-dire dans les 1-2 prochaines années, continuera à souffrir de sa situation. Elle ne va pas connaître un nouvel afflux massif d'argent

²¹ http://en.wikipedia.org/wiki/Gravity_model_of_trade

pendant les années à venir. Les marchés financiers étant encore dans une tendance incertaine à cause de la crise de la dette des gouvernements, les performances des portefeuilles seront très médiocres. En plus les nouvelles signatures d'accords CDI, les établissements bancaires en Suisse vont devoir mettre à jour leurs systèmes informatiques pour respecter les normes imposées par les futurs accords RUBIK. En effet, le coût du compliance en termes informatique pour tenir compte des impôts de chaque client sera monstrueux et donc sans nouvelle croissance des revenus de la banque, l'industrie va devoir continuer à couper dans ses effectifs. La place financière Suisse, à court terme, va connaître un futur relativement sombre.

Elle continuera à persister, certes, mais difficilement. La Suisse devra faire profil bas, et se concentrer sur les possibilités de réduction des coûts. Elle devra attendre le moyen terme entre 3 et 6 ans, pour voir de nouveau des jours meilleurs. A ce moment-là, les marchés financiers se porteront mieux et les banques renoueront avec des meilleurs chiffres. La Suisse débutera une phase de redressement qui sera déterminante pour elle. Entre-temps, elle aura sûrement perdu sa place de leader mondial de la gestion de fortune offshore, car nous avons vu qu'à Hong-Kong il se pratique de manière globale une gestion de fortune plus attractive pour le client.

Enfin à plus long terme, 6-10 ans et plus, la Suisse pourra potentiellement redevenir une place attractive en fonction des choix stratégiques qu'elle aura décidé d'adopter. Mais pour cela elle doit agir comme une seule entité et ne pas se mettre à dos ou diviser davantage le clan bancaire.

En ce qui concerne Hong-Kong, dans un horizon court terme, la ville va continuer de croître en termes d'AUM. Elle va désormais se disputer avec son autre rivale asiatique : Singapour. Un défi de taille attend la ville d'Hong-Kong, en l'internationalisation du Renminbi²² (monnaie interne et propre à la chine). Pékin veut que cela s'effectue par le biais d'Hong-Kong (car cela pourrait devenir à terme, en 2047, sa future monnaie) vu son attrait actuel, voir **annexe n°6**. Cela attirera d'avantage de client et la ville devra savoir les fidéliser afin qu'ils restent sur le long terme.

À moyen terme, c'est entre ces deux villes que se disputera la place de leader mondial dans la gestion de fortune. Mais l'avantage devrait se prononcer en faveur de Singapour. C'est une place financière qui souhaite répliquer à l'identique les critères

²² <http://les-yeux-du-monde.fr/actualite/asie-oceanie/10297-le-renminbi-future-monnaie-d%E2%80%99echange>

qui ont contribué au succès de la Suisse dans son âge d'or. Elle porte déjà comme surnom « la Suisse d'Asie ». Pour l'instant elle y parvient à la perfection.

Enfin à long terme, Hong-Kong pourrait peut-être décrocher la place de leader au dépend de Singapour, mais cela pourrait intervenir uniquement si les estimations concernant l'évolution de la hausse de la fortune (U/HNWI) chinoise se produit bel et bien comme estimé. Car cette clientèle chinoise va je pense chercher à déposer ses avoirs à proximité, et au vu de ce que propose Hong-Kong aujourd'hui il leur est très attractif d'aller là-bas.

En ce qui concerne mes recommandations, elles vont premièrement pour la Suisse. La période qu'elle est sur le point de traverser s'annonce difficile. Il faut que le gouvernement reste soudé avec le domaine bancaire du pays, car il représente à lui seul à peu près 10% du PIB de la Suisse. C'est donc tout à son avantage d'agir de concert avec le secteur. Mais ce qui permettra à la Suisse de revenir sur le premier plan de la gestion de fortune, est bien son savoir-faire bancaire. On pourrait presque le qualifier de produit « Swiss Made » à l'instar du secteur horloger. Je fais le parallèle avec cette industrie-là, car tout comme le secteur bancaire, l'horlogerie a déjà traversé des moments difficiles notamment avec l'apparition dans les années 1970-80 des montres japonaises digitales. L'industrie horlogère Suisse ayant frôlé la faillite, elle a su se repositionner en partie grâce à son « Swiss Made » qui fut gage de qualité, de satisfaction et prestige, elle s'en est correctement relevée.

L'industrie bancaire Suisse pourrait bien imiter cette action. Bien évidemment nous ne sommes plus en 1970-80 et que le cas n'est pas similaire, donc pas totalement applicable à l'industrie bancaire. Ce qu'il faut en tirer ce sont les enseignements, qui montrent que la Suisse s'est refocalisée sur son savoir-faire et c'est grâce à cela qu'elle a pu se relever. Si l'industrie bancaire fait de même en se focalisant sur son savoir-faire et en repositionnant la relation clientèle – RM à ce qu'elle était autrefois elle pourrait parvenir à se relever rapidement. Comme nous l'avons vu, la clientèle asiatique accorde beaucoup d'importance à la relation avec le RM. Si la Suisse parvient à mettre au premier plan ce critère-là, elle pourrait même obtenir une part de marché sur la clientèle asiatique. C'est tout simplement une opportunité à saisir. La Suisse a été en possession depuis longtemps de la recette pour être leader mondial de la gestion de fortune. D'ailleurs elle l'est toujours, mais elle doit l'ajuster à l'environnement dans lequel nous évoluons actuellement.

Pour conclure, mes recommandations pour Hong-Kong sont relativement brèves car pour la ville tout se passe comme prévu. Elle surfe sur la vague de la nouvelle clientèle

asiatique. Elle est parvenue à élever son niveau dans la gestion de fortune pour être ce qu'elle est aujourd'hui : une des places les plus attractives en termes de gestion de fortune. Ce qui s'y pratique dans cette ville est globalement au-dessus du leader mondial de la gestion de fortune. Son seul souci vient du concurrent Singapourien qui pourrait lui voler la vedette dans les années à venir. Hong-Kong a une carte à jouer avec l'internationalisation de monnaie Renminbi grâce à Pekin. Cela va attirer beaucoup de clients dont il faudra fidéliser sur la durée.

Conclusion

J'ai choisi d'étudier ce sujet, car l'industrie de la banque privée est un domaine qui m'intéresse particulièrement étant donné que je souhaite y effectuer ma carrière dedans. C'est donc sur les conseils précieux de mon conseiller au travail de bachelor que j'ai particulièrement reconduit mon sujet sur le domaine de la gestion de fortune.

De plus, étant d'origine hongkongaise, j'avais déjà un déplacement prévu à Hong-Kong au début du mois de février pour des raisons familiales. Cela a constitué une opportunité pour moi d'aller sur place et de rencontrer des professionnels du domaine.

La structure de mon travail est donc une analyse comparative entre la Suisse et Hong-Kong au niveau de la gestion de fortune. La Suisse, leader de la gestion de fortune, est sur le point de traverser une période difficile. Ce sont les employés des banques qui vont principalement pâtir des conséquences. Mais les banques ont toujours réussi à s'adapter aux changements. Les choses devraient se stabiliser avec le temps. En attendant il existe beaucoup d'opportunités à l'étranger surtout dans les pays en voie de développement.

Alors, Hong-Kong est-elle devenue une place plus attractive, en termes de gestion de fortune, que la Suisse ?

Oui, elle l'est selon mes critères d'analyse mais la Suisse a toutefois une carte à jouer dans les années à venir tel que nous l'avons vu dans les recommandations de mon analyse.

Bibliographie

OUVRAGES

BESSON, Sylvain. Le secret bancaire, la place financière suisse sous pression. Edition. Lausanne : Collections le savoir suisse, 2009. 137 pages.

DE CAPITANI, Werner. Secret bancaire et recherche historique : avis de droit rédigé pour l'Association pour l'histoire de la finance. Edition. Zurich : Association pour l'histoire de la finance, 2002. 32 pages.

ZAKI, Myret. Le secret bancaire est mort, vive l'évasion fiscale. Edition. Lausanne : Favre SA, 2010. 213 pages.

ARTICLES DE PÉRIODIQUE

THOMASSET, Frédéric. VORMUS, Frédéric. Au royaume des paradis fiscaux. *Tribune de Genève*, 03.04.2012, pages 1 – 3.

ARTICLES ÉLECTRONIQUES

BACON, Derek. Don't ask, won't tell. *The Economist* [en ligne], 2012, <http://www.economist.com/node/21547229> (consulté le 16.04.2012)

BÜHLMANN, Véronique. QUO VADIS Private Banking ?. *MARKET.CH* [en ligne], 2011, <http://www.bordier.com/files/press/Market-ch-Entretien-Michel-Juvet-Janvier-2012.pdf> (consulté le 24.07.2012)

CAPAROSS, Chloé. Le Renminbi : future monnaie d'échange internationale ?. *Les Yeux du Monde* [en ligne], 2012, <http://les-yeux-du-monde.fr/actualite/asie-oceanie/10297-le-renminbi-future-monnaie-d%E2%80%99echange> (consulté le 15.08.2012)

D. COCCA, Teodoro. Le secret bancaire en mutation: conséquences et perspectives pour la gestion de fortune privée. *La Vie économique* [en ligne], 2009, pages 8 – 12, <http://www.dievolkswirtschaft.ch/fr/editions/200906/pdf/Cocca.pdf> (consulté le 22.03.2012)

DERUNGS, Sebastian. Glencore dévoile les détails de son introduction en Bourse. *L'Express* [en ligne], 2011, <http://www.lexpress.fr/actualites/1/economie/glencore->

[devoile-les-details-de-son-introduction-en-bourse_989206.html](http://www.letemps.ch/Facet/print/Uuid/c7f3641a-b1e4-11dd-b87c-1c3fffea55dc/Eclairage) (consulté le 15.08.2012)

GAUDERON, Olivier. Se réinventer pour rester leader. *Banque & Finance*, 2012, n°115-116, pages 8 – 12, <http://www.kpmg.com/CH/de/Library/KPMG-in-the-Media/Documents/pa-20120703-geneva-financial-center-must-reinvent-itself-mermod-gauderon-fr.pdf> (consulté le 10.07.2012)

HUG, Peter. Les vraies origines du secret bancaire, démontage d'un mythe. *Le Temps* [en ligne], 2000, <http://www.letemps.ch/Facet/print/Uuid/c7f3641a-b1e4-11dd-b87c-1c3fffea55dc/Eclairage> (consulté le 4.07.2012)

JOBIN, Marc-Henri. Plus de 20'000 milliards de dollars non déclarés. *Tribune de Genève* [en ligne], 2012, <http://www.tdg.ch/economie/20-000-milliards-dollars-declares/story/10568784> (consulté le 23.07.2012)

MEIER, Thomas R. Private Banking : Les impulsions pour les clients. *AGEFI* [en ligne], 2011, n°septembre, pages 10 – 11, http://agefi.com/fileadmin/import/magazines/agefi-magazine/201109_am_11e_banquiers/pdf/201109_am_11e_banquiers.pdf (consulté le 24.03.2012)

ROSSIER, Roland. Le mea culpa des banquiers. *Tribune de Genève* [en ligne], 2012, <http://www.tdg.ch/economie/argentfinances/Le-mea-culpa-des-banquiers/story/11016553> (consulté le 24.01.2012)

REUTERS. USA : HSBC accusée de blanchiment. *Le Figaro* [en ligne], 2012, <http://www.lefigaro.fr/flash-eco/2012/07/17/97002-20120717FILWWW00415-usa-hbsc-accusee-de-blanchiment.php> (consulté le 2.08.2012)

SALLIER, Pierre-Alexandre. Périple au cœur des secrets bancaires d'Hong-Kong. *Le Temps* [en ligne], 2011, pages 6 – 8, 19, http://letempsmedia.ch/docs/hors-serie-le-temps/2012/01/20/hs_finance_05_09_2011.pdf (consulté le 24.01.2012)

SHAMDASANI, Ajay. Hong Kong's new AML law poses bank secrecy, correspondent banking challenges, conference hears. *Reuters* [en ligne], 2012, <https://www.complinet.com/editor/article/preview.html?ref=154836> (consulté le 29.07.2012)

WERLY, Richard. Hongkong et Macao rechignent à instaurer la transparence fiscale. *Le Temps* [en ligne], 2009, <http://www.letemps.ch/Page/Uuid/6500dec0-d22f-11de-97c3-051b2c712e43%7C1> (consulté le 24.01.2012)

ETUDES

Capgemini. *World Wealth Report*, [en ligne], 2012, 44 pages, <http://www.it.capgemini.com/chi-siamo/report-pov/world-wealth-report-2012/?d=70FBC110-32C3-4B4F-0974-1E2342B4CCA7> (consulté le 29 juillet 2012)

Credit Suisse. *Global Wealth Report 2011*, [en ligne], Octobre 2011, 56 pages, https://infocus.credit-suisse.com/data/_product_documents/_shop/323525/2011_global_wealth_report.pdf (consulté le 6.08.2012)

Julius Baer. *Wealth Report Asia*, [en ligne], Août 2011, 58 pages, <http://www.juliusbaer.com/data/docs/download/6324/en/jb-studie-awr-small.pdf> (consulté le 10.07.2012)

Knight Frank. *The Wealth Report*, [en ligne], 2012, 68 pages, https://www.privatebank.citibank.com/pdf/wealthReport2012_lowRes.pdf (consulté le 5.08.2012)

KPMG. *Performance through focus : Seizing the global private banking opportunity*, [en ligne], 2012, 48 pages, <http://www.alexandria.unisg.ch/export/DL/212831.pdf> (consulté le 15.08.2012)

PricewaterhouseCoopers. *Anticipating a new age in wealth management*, [en ligne], Juin 2011, 57 pages, http://www.pwc.com/en_GX/gx/private-banking-wealth-mgmt-survey/pdf/Global-Private-Banking-Wealth-2011.pdf (consulté le 6.03.2012)

SwissBanking Association. *La gestion de fortune en Suisse, état des lieux et tendances*, [en ligne], Février 2011, 23 pages, <http://www.swissbanking.org/fr/20110107-bro-vermoegensverwaltungsgeschaeftrva.pdf> (consulté le 4.07.2012)

Tax Justice Network. *Mapping Financial Secrecy : Hong-Kong*, [en ligne], Octobre 2011, 8 pages, <http://www.secrecyjurisdictions.com/PDF/HongKong.pdf> (consulté le 24.01.2012)

Tax Justice Network. *Mapping Financial Secrecy : Switzerland*, [en ligne], Octobre 2011, 9 pages, <http://www.secrecyjurisdictions.com/PDF/Switzerland.pdf> (consulté le 24.01.2012)

The Boston Consulting Group. *The Battle to Regain Strength, Global Wealth*, [en ligne], Mai 2012, 30 pages, http://theinformationdj.com/wp-content/uploads/2012/06/global-wealthMay_2012.pdf (consulté le 29.07.2012)

World Economic Forum. *Financial Development Report*, [en ligne], 2012, 427 pages, http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2011.pdf (consulté le 8.05.2012)

SITES INTERNET

Confédération Suisse. Législation – Droit. http://www.admin.ch/ch/f/rs/952_0/a47.html (consulté le 27.04.2012)

Confédération Suisse. Bureau de communication en matière de blanchiment d'argent (MROS), http://www.fedpol.admin.ch/fedpol/fr/home/themen/kriminalitaet/geldwaescher_ei.html (consulté le 2.05.2012)

Office of the Privacy Commissioner for Personal Data Hong-Kong. The Ordinance (full text), <http://www.pcpd.org.hk/english/ordinance/ordfull.html> (consulté le 21.07.2012)

Crise des subprimes. In : *Wikipédia* [en ligne]. Dernière modification de cette page le 14 mars 2012 à 07:35. http://fr.wikipedia.org/wiki/Crise_des_subprimes (consulté le 2.04.2012)

Economic inequality. In : *Wikipédia* [en ligne]. Dernière modification de cette page le 13 juillet 2012 à 21:11. http://en.wikipedia.org/wiki/Economic_inequality (consulté le 21.07.2012)

Gravity model of trade. In : *Wikipédia* [en ligne]. Dernière modification de cette page le 18 juillet 2012 à 03:26. http://en.wikipedia.org/wiki/Gravity_model_of_trade (consulté le 2.08.2012)

Quatres dragons asiatiques. In : *Wikipédia* [en ligne]. Dernière modification de cette page le 9 août 2012 à 14:09. http://fr.wikipedia.org/wiki/Quatre_dragons_asiatiques (consulté le 17.08.2012)

Annexe 1

Article 47 de la LB

Loi

952.0

² Si l'auteur agit par négligence, il est puni d'une amende de 250 000 francs au plus.

³ En cas de récidive dans les cinq ans suivant une condamnation entrée en force, la peine pécuniaire est de 45 jours-amende au moins.

Art. 47¹⁵⁵

¹ Est puni d'une peine privative de liberté de trois ans au plus ou d'une peine pécuniaire celui qui, intentionnellement:

- a. en sa qualité d'organe, d'employé, de mandataire ou de liquidateur d'une banque, ou encore d'organe ou d'employé d'une société d'audit, révèle un secret à lui confié ou dont il a eu connaissance en raison de sa charge ou de son emploi;
- b. incite autrui à violer le secret professionnel.

² Si l'auteur agit par négligence, il est puni d'une amende de 250 000 francs au plus.

³ En cas de récidive dans les cinq ans suivant une condamnation entrée en force, la peine pécuniaire est de 45 jours-amende au moins.

⁴ La violation du secret professionnel demeure punissable alors même que la charge, l'emploi ou l'exercice de la profession a pris fin.

⁵ Les dispositions de la législation fédérale et cantonale sur l'obligation de renseigner l'autorité et de témoigner en justice sont réservées.

⁶ La poursuite et le jugement des infractions réprimées par la présente disposition incombent aux cantons. Les dispositions générales du code pénal¹⁵⁶ sont applicables.

Art. 48¹⁵⁷

Art. 49¹⁵⁸

¹ Est puni d'une amende de 500 000 francs au plus celui qui, intentionnellement:

- a. utilise indûment dans sa raison sociale, dans la désignation de son but social ou dans sa publicité, le terme de «banque», de «banquier» ou d'«épargne»;
- b. omet de fournir à la FINMA les informations qu'il était tenu de lui communiquer;
- c. fait de la publicité pour l'acceptation de dépôts d'épargne ou de dépôts du public sans bénéficier de l'autorisation imposée par la loi.

¹⁵⁵ Nouvelle teneur selon le ch. 15 de l'annexe à la loi du 22 juin 2007 sur la surveillance des marchés financiers, en vigueur depuis le 1^{er} janv. 2009 (RO 2008 5207 5205; FF 2006 2741).

¹⁵⁶ RS 311.0

¹⁵⁷ Abrogé par le ch. 15 de l'annexe à la loi du 22 juin 2007 sur la surveillance des marchés financiers, avec effet au 1^{er} janv. 2009 (RO 2008 5207 5205; FF 2006 2741).

¹⁵⁸ Nouvelle teneur selon le ch. 15 de l'annexe à la loi du 22 juin 2007 sur la surveillance des marchés financiers, en vigueur depuis le 1^{er} janv. 2009 (RO 2008 5207 5205; FF 2006 2741).

Annexe 2

Article 26 du modèle OCDE

MODELE OCDE DE CONVENTION SUR LE REVENU ET LE CAPITAL

Article 26

ÉCHANGE DE RENSEIGNEMENTS

1. Les autorités compétentes des États contractants échangent les renseignements vraisemblablement pertinents pour appliquer les dispositions de la présente Convention ou pour l'administration ou l'application de la législation interne relative aux impôts de toute nature ou dénomination perçus pour le compte des États contractants, de leurs subdivisions politiques ou de leurs collectivités locales dans la mesure où l'imposition qu'elles prévoient n'est pas contraire à la Convention. L'échange de renseignements n'est pas restreint par les articles 1 et 2.

2. Les renseignements reçus en vertu du paragraphe 1 par un État contractant sont tenus secrets de la même manière que les renseignements obtenus en application de la législation interne de cet État et ne sont communiqués qu'aux personnes ou autorités (y compris les tribunaux et organes administratifs) concernées par l'établissement ou le recouvrement des impôts mentionnés au paragraphe 1, par les procédures ou poursuites concernant ces impôts, par les décisions sur les recours relatifs à ces impôts, ou par le contrôle de ce qui précède. Ces personnes ou autorités n'utilisent ces renseignements qu'à ces fins. Elles peuvent révéler ces renseignements au cours d'audiences publiques de tribunaux ou dans des jugements.

3. Les dispositions des paragraphes 1 et 2 ne peuvent en aucun cas être interprétées comme imposant à un État contractant l'obligation :

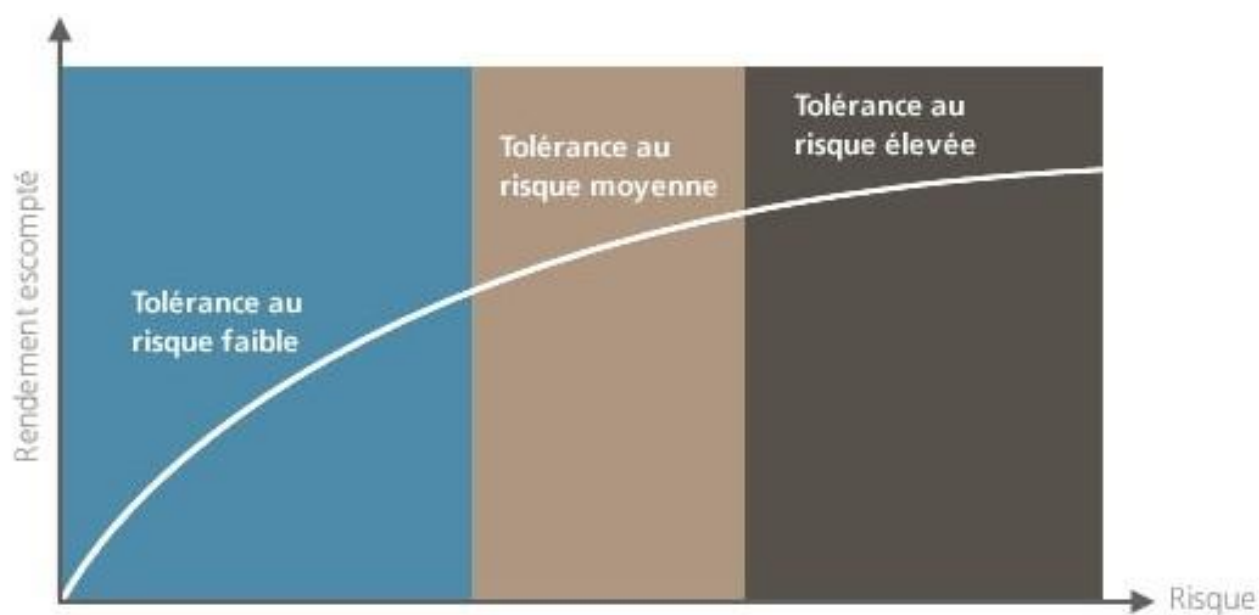
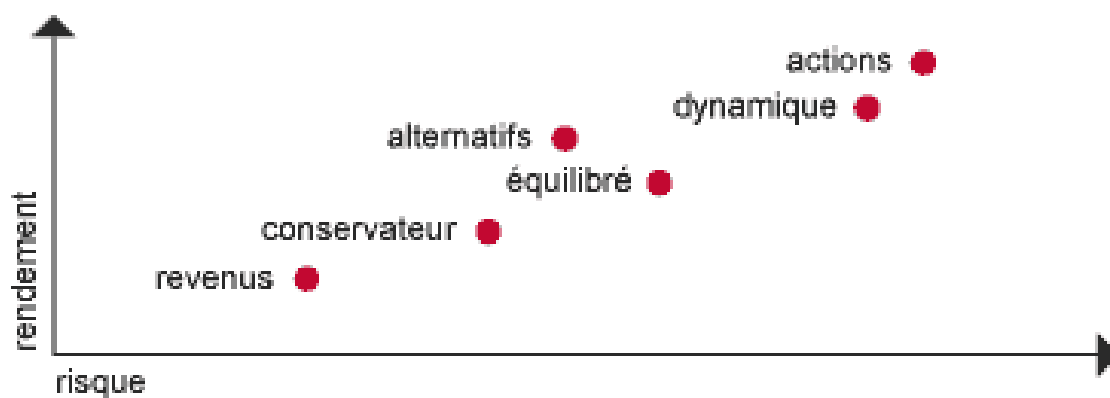
- a) de prendre des mesures administratives dérogeant à sa législation et à sa pratique administrative ou à celle de l'autre État contractant ;
- b) de fournir des renseignements qui ne pourraient être obtenus sur la base de sa législation ou dans le cadre de sa pratique administrative normale ou de celles de l'autre État contractant ;
- c) de fournir des renseignements qui révéleraient un secret commercial, industriel, professionnel ou un procédé commercial ou des renseignements dont la communication serait contraire à l'ordre public.

4. Si des renseignements sont demandés par un État contractant conformément à cet article, l'autre État contractant utilise les pouvoirs dont il dispose pour obtenir les renseignements demandés, même s'il n'en a pas besoin à ses propres fins fiscales. L'obligation qui figure dans la phrase précédente est soumise aux limitations prévues au paragraphe 3 sauf si ces limitations sont susceptibles d'empêcher un État contractant de communiquer des renseignements uniquement parce que ceux-ci ne présentent pas d'intérêt pour lui dans le cadre national.

5. En aucun cas les dispositions du paragraphe 3 ne peuvent être interprétées comme permettant à un État contractant de refuser de communiquer des renseignements uniquement parce que ceux-ci sont détenus par une banque, un autre établissement financier, un mandataire ou une personne agissant en tant qu'agent ou fiduciaire ou parce que ces renseignements se rattachent aux droits de propriété d'une personne.

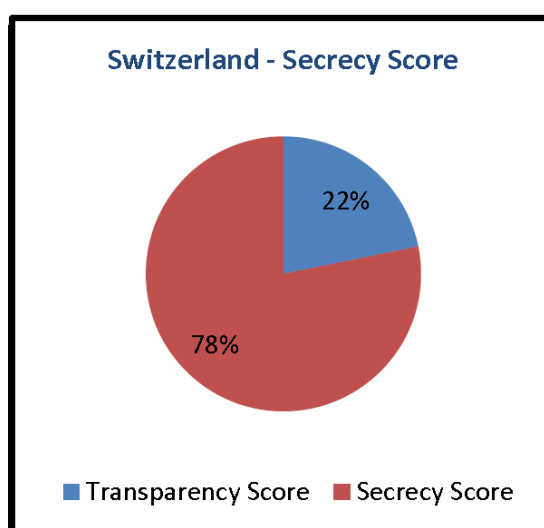
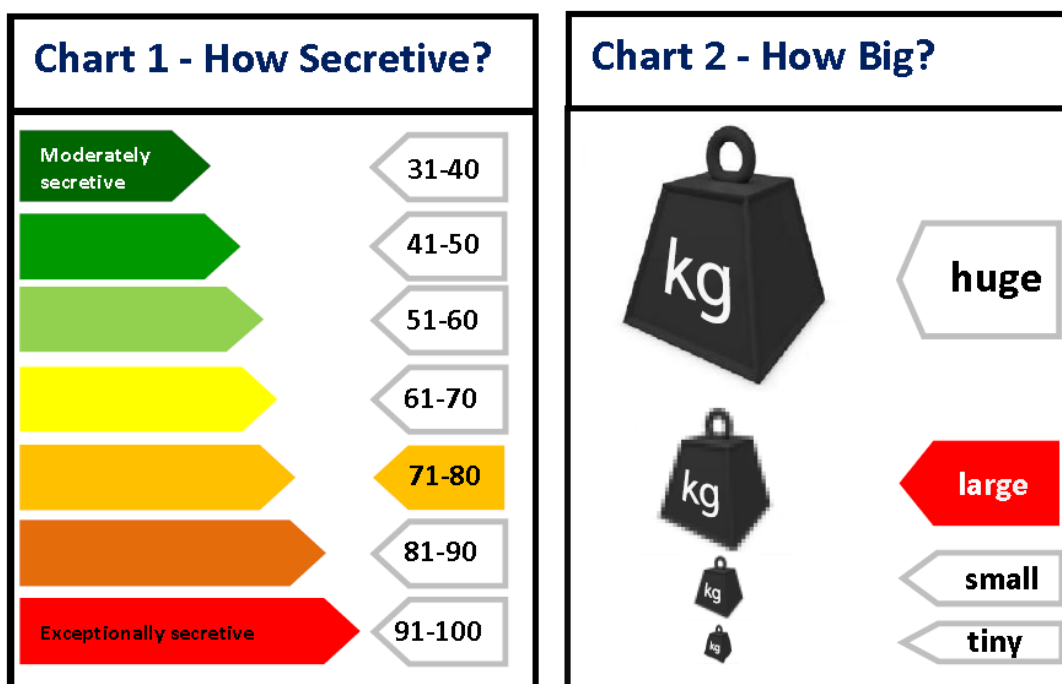
Annexe 3

Divers profils d'investissements selon le risque-rendement



Annexe 4

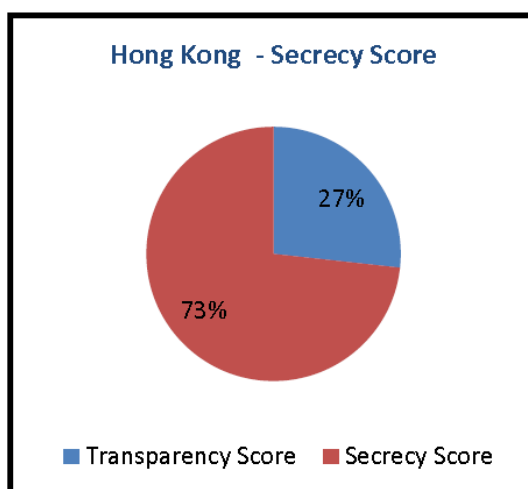
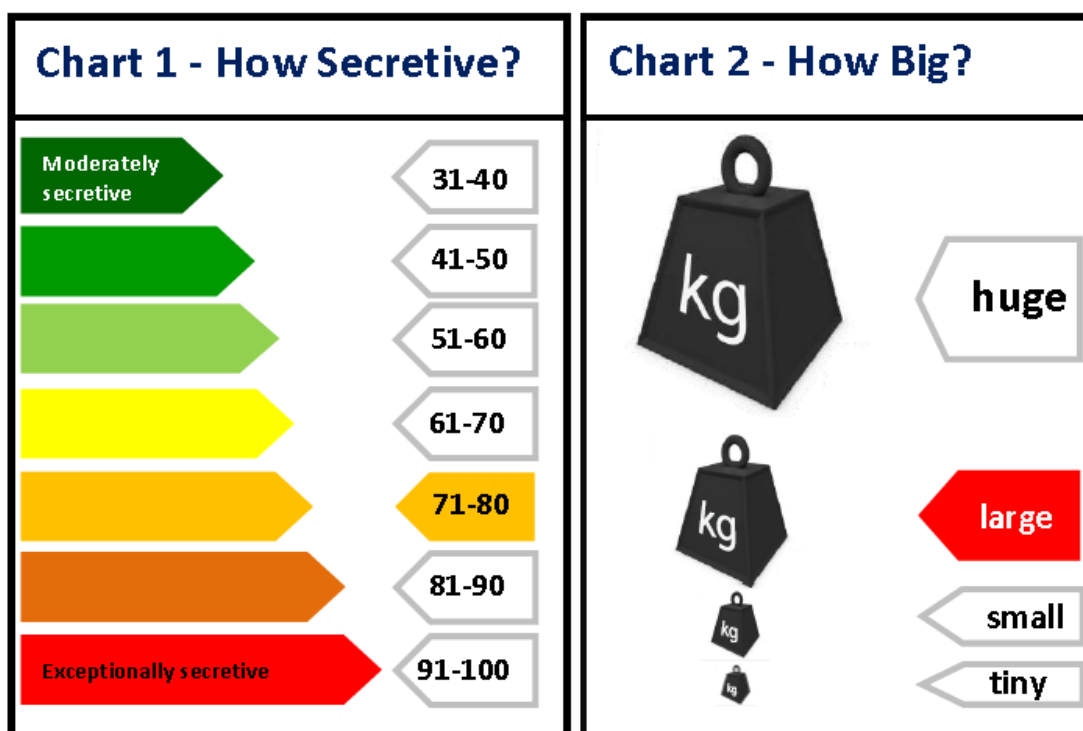
Extrait de l'étude MFS : La Suisse



RANK	Jurisdiction	FSI - Value	Secrecy Score	Global Scale Weight
1	Switzerland	1879,2	78	0,061
2	Cayman Islands	1646,7	77	0,046
3	Luxembourg	1621,2	68	0,131
4	Hong Kong	1370,7	73	0,042
5	USA	1160,1	58	0,208
6	Singapore	1118,0	71	0,031
7	Jersey	750,1	78	0,004
8	Japan	693,6	64	0,018
9	Germany	669,8	57	0,046
10	Bahrain	660,3	78	0,003

Annexe 5

Extrait de l'étude MFS : Hong-Kong



RANK	Jurisdiction	FSI - Value	Secrecy Score	Global Scale Weight
1	Switzerland	1879,2	78	0,061
2	Cayman Islands	1646,7	77	0,046
3	Luxembourg	1621,2	68	0,131
4	Hong Kong	1370,7	73	0,042
5	USA	1160,1	58	0,208
6	Singapore	1118,0	71	0,031
7	Jersey	750,1	78	0,004
8	Japan	693,6	64	0,018
9	Germany	669,8	57	0,046
10	Bahrain	660,3	78	0,003

Annexe 6

Progression des dépôts en Renminbi (RMB) à Hong-Kong

